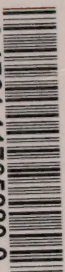



3 1761 11765280 0





Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117652800>

CAI
IST 80
- C51

127

Government
Publications

news from the Competition Bureau

compAct



Issue 1 / 1996

Inside

Bureau News / 1

Looking Outward / 3

*Amending the
Competition Act / 6*

Speeches and addresses / 7

*Enforcement:
Current Activities / 14*

*Enforcement: The Canada
Pipe Case / 16*

*Enforcement: The Freight
Forwarders Case / 18*

The Numbers / 20

*Calendar of Bureau
Public Events / 21*

Welcome

to CompAct, the new Competition Bureau Quarterly Report. As we welcome you to our pages, we hope you will welcome our appearance either in your mail, or on your screen. For some time now, we have been aware of the need to make our activities more transparent, and the reporting of them more timely.

Traditionally, our Annual Report and the Misleading Advertising Bulletin (MAB) have been our primary regular means of letting you know what we're up to. But the Report isn't very timely, and the MAB deals with only one part of our activities. Our objective with CompAct is to fill the gap.

Each quarter, we'll bring you a mix of news from the Competition Bureau, a report on speeches Bureau officials have been making recently, what we're doing on the international scene, discussions of some major cases we have been involved with, a calendar of recent and upcoming events, and other articles of particular interest.

We intend to maintain a reasonably flexible approach in terms of the contents,

and we also expect that it will evolve as we gain the benefits of experience, and of your views on how it should be presented.

You may also have noticed a reference in the first paragraph to the fact that we intend to make this publication available electronically. It will be available on the Industry Canada Competition Bureau web site (http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrksv/competit/engdoc/homepage.html). Other electronic dissemination methods are also being investigated.

For this to be a useful document, it must meet your needs. We would therefore like to have your comments. Please write, phone or fax us. You'll find our contact information inside on page 2.

BUREAU NEWS

Our New Name

In December 1995, we officially changed our name from the Bureau of Competition Policy to the Competition Bureau. The new name is a bit less cumbersome, is a bit more accurate, and is the name by which we're already widely known in the business and legal communities.

Complaints and Public Enquiries Centre

The Bureau opened its new Complaints and Public Enquiries Centre in July 1995. The Centre was created to conduct preliminary assessment of all new complaints, and to respond to information requests and other

continued / 2



Industry Canada Industrie Canada

Canada

requests for Bureau services. As a result, all restraints to competition complaints, and information requests directed to the Resource Centre, are being rerouted to the new Complaints and Public Enquiries Centre. It also assumes responsibility for complaints and information requests relating to misleading advertising and deceptive marketing practices received at Bureau headquarters.

The Centre may be reached at the following numbers:

National Capital Region	(819) 997-4282
Toll free	1-800-348-5358
TDD service	1-800-642-3844
Facsimile	(819) 997-0324

The Public Education Initiative (PEI)

One of the Bureau's recent priorities has been the increase in its public education efforts. Most businesses and individuals, when properly informed, will comply with the *Competition Act*. Moreover, awareness of the *Act* assists businesses and consumers in identifying when they have been victimized by anticompetitive, misleading or deceptive commercial practices. While the Bureau has done a good job in recent years in communicating with the legal and big business communities, we have found that awareness of the *Act* and the work of the Bureau is less evident among small and medium-sized businesses. With this in mind, we have been devoting more resources to public education targeting the small and medium-sized business communities.

This Public Education Initiative will enable more Bureau staff to become directly involved in educating and informing the public about the *Competition Act* and the benefits of a competitive marketplace. The program includes explanatory pamphlets on the *Act*, including a general overview of the law and investigative procedures, as well as others on subjects such as conspiracy and refusal to supply, that explain the law in clear and straightforward terms. The latest in our series of pamphlets are "Deceptive Telemarketing", "Prices at the Gas Pump" and "The Bureau."

A newsletter, *Competition Communiqué*, dealing with significant case and policy developments, with practical application for the business community, is also part of the PEI program. To date, six issues of the *Communiqué* have been issued. For more information on the PEI, contact Linda R. Bergeron at (819) 953-8645.

Mailing Lists, New Publications, etc.

The Competition Bureau is trying to make its distribution as effective, and cost-efficient as possible. We have recently consolidated our many mailing lists into a single database from which we can create current lists ideally targeted for specific areas of interest. To ensure they are as accurate as possible, we'll be doing a mail-out to every name on the list to confirm the accuracy of information, and to cull records that may no longer be valid. If you currently get Bureau material, and want to continue doing so, please return the information to us by mail or fax as soon as possible.

In December 1995, the Bureau released the Information Bulletin, "Strategic Alliances under the *Competition Act*." Our 1994-95 Annual Report is now available, and the PEI (Public Education Initiative) Office has issued *Competition Communiqués* on the Canada Pipe case and our new Complaints and Public Enquiries Centre. Copies of any of these items may be requested from the Centre. Most will soon be available on our internet site.

Certificate of Independent Bid Determination

The Bureau has developed a Certificate of Independent Bid Determination for use by tendering authorities when they call for bids, tenders or quotations. Its purpose is to deter bid-rigging by requiring bidders to disclose to the tendering authority, all material facts about any communications and arrangements which the bidder has entered into with competitors regarding a tender call.

We would encourage purchasing authorities to use this document, or a similar one of their own design, when buying goods or services through a

competitive process. This should not only discourage bid-rigging, but could also facilitate the prosecution of suppliers for offences under the *Competition Act*. Use of the form, of course, will not guarantee that bid-rigging will be eliminated, nor that offenders will be successfully apprehended or prosecuted.

For more information, or copies of the form, contact the Bureau through the Complaints and Public Enquiries Centre.

Competition Bureau On-line

The Bureau now has information and a number of documents on-line as part of Industry Canada's Strategis, the largest Web site of business information in Canada. Strategis is available at <http://strategis.ic.gc.ca>, and the Bureau may be found under the Marketplace Services heading.

It is our plan to provide general information on the Bureau, along with links to our counterpart organizations in other jurisdictions, and other sites where you can find, for example, a copy of the *Competition Act*. We will provide copies of recently

published Bureau documents, such as our Information Bulletin on Strategic Alliances, lists of other information or documents available from the Bureau, copies of speeches and news releases, and an electronic copy of CompAct itself.

If you wish to go direct to the Bureau's site on Strategis, we're at http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrksv/competit/engdoc/homepage.html

Scam Alert! - Video Released

March 18 saw the official launch of the Bureau's new four-part video entitled "Scam Alert!" Produced in cooperation with Health Canada, the RCMP, the Canadian Direct Marketing Association and the former Ministry of Housing, Recreation and Consumer Affairs of British Columbia, this educational video is part of a public education campaign to help consumers and businesses protect themselves against fraudulent and deceptive activity conducted over the telephone and through the mail. For a copy, please contact the Bureau's Complaints and Public Enquiries Centre.

LOOKING OUTWARD: RECENT DEVELOPMENTS IN INTERNATIONAL CO-OPERATION IN COMPETITION POLICY MATTERS

GLOBALIZATION AND INTERNATIONAL CO-OPERATION IN COMPETITION POLICY

The process of globalization has accelerated the integration of economies, greatly increasing the cross-border flows of trade in goods and services, investment and the exchange of technology. Business and policymakers are thus facing new challenges. Industry is continually being challenged to address new market demands and opportunities and to meet new competitors — both domestic and foreign — through greater efficiencies in production, distribution and marketing.

For policymakers, the challenge has been to determine the kinds of inter-governmental cooperation that would allow national authorities to maintain dynamic and competitive markets at the level of the national economy or the regional trading bloc, while they minimize policy friction that arises as different approaches are implemented. Since anti-competitive behavior can increasingly be expected to take place across jurisdictions, the challenge to antitrust enforcement in a global marketplace will be to secure greater enforcement co-operation and harmonization of competition policy.

The Competition Bureau has long recognized the need to meet the challenges of globalization as well as the inevitable internationalization of

anticompetitive conduct. It has been fully aware of the need to ensure that private restraints do not nullify or impair the benefits of trade liberalization brought about by the WTO/GATT system, NAFTA and other trade policy initiatives designed to lower government barriers to international trade.

Faced with the danger that certain anticompetitive conduct may “fall through the cracks” and persist unchallenged due to the practical difficulties of conducting an international investigation, the Bureau and its counterparts in the major trading nations have taken steps in recent years to enhance cooperation on enforcement matters by making better use of existing legal instruments and developing innovative approaches to cooperation. As a practical demonstration of this, the Bureau and the U.S. Antitrust Division are making increasingly greater use of the Canada/U.S. *Mutual Legal Assistance Treaty* in criminal antitrust cases.

One of the major thrusts of the Bureau's enforcement policy in recent years has been to seek coordinated enforcement to address cross-border anticompetitive matters more effectively. Recent cases demonstrate that international enforcement cooperation is both feasible and desirable. (See the article in this issue on the Canada Pipe Case.)

Bilateral Co-operation

The Competition Bureau and its U.S. counterparts (the Antitrust Division of the Department of Justice and the Federal Trade Commission) negotiated a new bilateral cooperative agreement in 1995. The Canada-U.S. *Agreement Regarding the Application of their Competition and Deceptive Marketing Practices Laws* was formally signed in August 1995. The Agreement signed in Ottawa by Industry Minister John Manley and in Washington by the U.S. Attorney General Janet Reno and the Chairman of the Federal Trade Commission Robert Pitofsky, replaced the 1984 Memorandum of *Understanding between the Government of Canada and the Government of the United States of America as to Notification, Consultation and Cooperation with respect to the Application of National Antitrust Laws* (the “MOU”).

The 1984 MOU was essentially a defensive instrument intended to provide a notification and consultation mechanism for cases where one country's enforcement activities might affect the national interests of the other. The 1995 Agreement incorporates the significant features of the 1984 MOU and contains further improvements reflecting the experience under the MOU during the past decade. The Agreement also went beyond the MOU by addressing cooperation and coordination in the area of deceptive marketing practices. The Director of Investigation and Research and the U.S. Federal Trade Commission have previously cooperated informally in the enforcement of deceptive marketing practices laws and the new Agreement strengthens and formalizes this cooperation.

The 1995 Agreement provides a procedure for notification and consultation in cases that implicate the other party's interests and builds on the procedure envisaged by the 1984 MOU. The Agreement sets out in greater detail than the MOU the situations where notification will ordinarily be required and provides further precision on the timing of notifications. In particular, it expands the notification process by expressly requiring notice of investigations that are relevant to the other party's enforcement activities, investigations of mergers involving companies organized under the laws of the other party (and their subsidiaries), remedial orders that require implementation in the other country and interventions by the competition authorities in regulatory or judicial proceedings. The Agreement provides for further notification seven days in advance of enforcement action or settlement in particular cases, notwithstanding prior notification of the original investigation. This will ensure that Canada has an opportunity to express its views on enforcement action contemplated by the U.S.

The new Agreement also expressly endorses closer cooperation between the parties' competition authorities and contains a commitment to exchange information in a manner consistent with each party's laws, enforcement policies and important interests. The Agreement specifically encourages the parties to coordinate their activities when both are investigating

the same or related trans-border conduct and establishes guiding principles for such coordination. It also encourages enforcement action by each to address anticompetitive conduct in its territory affecting the interests of the other. This approach (usually referred to as "positive comity"), by encouraging enforcement by the party on whose territory the conduct actually takes place, increases the effectiveness of enforcement action while minimizing friction arising from "extraterritorial" enforcement.

The new Agreement commits the Director and the FTC to cooperate in the detection of deceptive marketing practices, to inform each other of investigations involving practices occurring in, or affecting consumers or markets in the other country, to share information relating to the enforcement of deceptive marketing practices laws and to coordinate their enforcement activities in appropriate circumstances.

Another major landmark in the arena of international cooperation in recent months was the coming into effect of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)'s Revised Recommendation Concerning Cooperation Between Member Countries on Anticompetitive Practices Affecting International Trade. The OECD's Competition Law and Policy Committee developed the new Recommendations, a process in which the Bureau played a key role. The revised Recommendation, adopted by the OECD Council last October, endorses closer enforcement cooperation between the competition authorities of member countries and includes several new provisions regarding the coordination of investigations, mutual assistance, information-sharing and confidentiality. The revised Recommendation, like its predecessor, will not be a binding international instrument and it will be up to individual governments to decide what measures they will take to give it effect. It will, nonetheless, expedite the notification and inter-jurisdictional consultation process among the OECD countries.

Meanwhile, the Bureau's negotiations with the European Commission on a bilateral Canada/EU Competition Policy Agreement have also continued and are at an advanced stage. It is expected that an Agreement will be concluded in the coming months.

Regional & multilateral co-operation

Regionally, the Bureau continued to provide Canadian leadership in the work of the Working Group on Trade and Competition, set up pursuant to Article 1504 of the North American Free Trade Agreement (NAFTA). The 1504 Working Group last met in Washington in September and held its fifth meeting in Ottawa on March 21-22.

On the multilateral front, the Bureau has remained very active in advancing a policy dialogue on promoting the transparency of competition law enforcement, enhanced international cooperation, progress towards greater harmonization in enforcement practices and analytical techniques, and in defining competition policy's interactions with such other policy areas as trade, investment and technology. The principal focus for such multilateral deliberations remained the OECD's Competition Law and Policy (CLP) Committee where the Bureau continued to play a leading role in advancing the policy and enforcement discussions among the representatives of the various competition authorities. Besides the work leading to the 1995 OECD revised Recommendations, the Bureau contributed substantially to the joint work of the OECD's CLP and Trade Committees on the interrelationship between trade and competition policies, with the Bureau's Director being entrusted with the Chairmanship of the CLP Working Party number one (WP1) on Competition and Trade in 1994 and 1995.

In recent months, the Bureau also contributed significantly to the work of the Intergovernmental Group of Experts on Restrictive Business Practices of the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), particularly in preparing for the Third Review Conference. In terms of emerging regional fora, the Bureau made substantial contribution to the work on competition law and policy within the Asia Pacific Economic Co-operation (APEC), promoting policy dialogue and defining mandated responsibilities at the first meeting on competition policy of APEC's Committee on Trade and Investment in Auckland, New Zealand, in July 1995. The Bureau is also assisting

AMENDING THE *COMPETITION ACT*

At the request of Industry Minister John Manley, the Competition Bureau started a consultative process on legislative amendments to the *Competition Act* in the spring of 1995. The Minister asked the Bureau to engage in broad and open public consultations aimed at updating the *Act*, so that it remains an effective instrument in shaping a more innovative economy in Canada.

Our consultative plan featured wide circulation of a discussion paper requesting written comments leading to a more detailed discussion of issues and options with a small panel of stakeholders. We hoped that this process would lead to a consensus on many elements and avoid the controversy which resulted during past attempts at changing the law. The goal of the current exercise is to update the law in certain areas and to build a framework for periodic review of the *Competition Act*.

Generally, the consultation process has been very helpful in developing a consensus and providing creative solutions to the identified problems.

The first step we undertook was to release a discussion paper in June 1995, which identified eight areas for legislative amendment, as follows:

- notifiable transactions;
- the protection of confidential information and mutual assistance with foreign competition law agencies;
- misleading advertising and deceptive marketing practices;
- “regular price” claims and section 52(1)(d);
- price discrimination and promotional allowances;
- access to the Competition Tribunal;
- prohibition orders; and
- deceptive telemarketing solicitations.

We received more than 80 responses to the discussion paper before the extended deadline of October 6, 1995. They represented the views of a wide variety of interested parties including large and small businesses, law firms, various organizations

and associations, provincial governments, and private individuals. Many responses were very thorough and well-reasoned and have proven to be an invaluable tool in identifying potential solutions to the defined problems.

To continue the dialogue with stakeholders in more detail, a Consultative Panel was established in September 1995. The Panel’s ultimate goal was to make recommendations to the Director with regard to each of the areas of the *Act* to be amended, and to the greatest extent possible, to reach a consensus concerning the suitability and feasibility of the proposals or alternatives put forward. The Panel’s report was released to the public in April.

Panel meetings were chaired by Ed Ratushny, Q.C., of the Faculty of Law at the University of Ottawa.

Its twelve other members, appointed by the Director, are knowledgeable about the subject matter and broadly representative of stakeholders affected by the operation of the *Act*. The Panel members were:

Donald S. Affleck, Q.C.,
Senior Partner at Kelly Affleck Greene;

Robert D. Anderson, Q.C.,
General Counsel at Procter & Gamble Inc.;

Yves Bériault,
Partner with the law firm McCarthy Tétrault;

Sara Blake,
Senior Investigation Counsel in the Enforcement Branch at the Ontario Securities Commission;

Harry Chandler,
Head of the Amendments Unit
at the Competition Bureau;

Rosalie Daly Todd,
Executive Director and Legal Counsel
at the Consumers Association of Canada;

Calvin S. Goldman, Q.C.,
Partner with the law firm Davies, Ward & Beck;

Lawson A.W. Hunter, Q.C.,
Partner with the law firm Stikeman Elliott,

George Post,
former senior public servant, now a Policy Consultant;

William T. Stanbury,
Professor at the Faculty of Commerce and
Business Administration at the University of
British Columbia;

Norman J. Stewart,
Vice President and General Counsel at Ford
Motor Company of Canada, Limited; and

Peter Woolford,
Senior Vice President, Policy
at the Retail Council of Canada.

Between October 1995, and February 1996, the Panel met several times to review policy proposals for amendment prepared by the Bureau. In its deliberations, the Panel took into account the comments received from the general public during the consultation process, as well as information gathered and analysis undertaken by the Bureau. The Panel was able to arrive at a consensus on a broad package of reforms, some of which differed from proposals in the discussion paper, but were seen as equally effective and more responsive to the concerns of stakeholders.

While Panel deliberations were carried out in private, many Panel members maintained an ongoing dialogue with other interested parties. This dialogue involved discussions of concepts and proposals which arose at Panel meetings, thus allowing the Panel to obtain information on the acceptability or feasibility of such concepts or proposals.

The Bureau has also maintained an ongoing dialogue with other stakeholders interested in separate aspects of the amendments and has held focus group discussions on topics such as prenotification, confidentiality and telemarketing.

The Director is currently reviewing the report submitted by the Panel, with a view to making recommendations to Minister Manley. Should the Minister support proceeding with amendments to the *Competition Act*, we anticipate that draft legislation will be prepared during the spring and summer of 1996, to be tabled in the House of Commons early in the fall.

SPEECHES AND ADDRESSES...

A mainstay of the Bureau's activity in administering and enforcing the *Competition Act* is meeting with our stakeholders in public fora, and giving speeches, participating in seminars and panel discussions, and making submissions before various official bodies.

The Director of Investigation and Research (DIR), George N. Addy, undertakes many speaking engagements personally, and also encourages other Bureau officials to do the same.

To give some indication of the scope of this activity, CompAct is pleased to present some highlights of a selection of Bureau speeches over the past months.

On October 19, 1995, Val Traversy, the Director General of the Economics and International Affairs Branch addressed the Insight Conference on the Information Highway Marketplace. The title of his address was, "Competing for the Consumer".

You may well be wondering why ... the Competition Bureau has the luncheon spot at this event. Today is about commercial opportunities — and aren't we the folks who investigate, rather than promote, certain kinds of behaviour in the marketplace?

In fact, underlying the Bureau's law enforcement role is a broader policy mandate — a mandate to promote competitive markets and market access. And so we have a direct interest in ensuring that there are commercial opportunities not only in what we have come to call the "information highway", but also in the "electronic marketplace" which it must serve.

The electronic marketplace is where much, if not most, of the buying and selling of goods and services in the new information economy will take place. Access to the electronic marketplace will enable firms to add additional value to their goods and services offerings and to create entirely new goods and services.

Market processes will be speeded up in the electronic marketplace and entirely new kinds of markets will appear.

Mr. Traversy then outlined the evolution of government policy thinking on telecommunications and the information economy, touching on policy developments up to the present.

For those of you who may have been concerned that Canada's policy and regulatory machinery was too cumbersome to keep pace with the technological and market developments impacting on the information highway, I would suggest that the evidence of the last three years is encouraging. Perhaps the most important policy development is the recognition that government cannot and should not try to micro-manage the information society.

He points out that there is a wide range of views about how much competition is appropriate and how fast, and refers to them as "transitional" issues and "boundary" issues.

By "transitional" issues, I mean the ways and means of achieving the government's objective — now widely endorsed — of competition in facilities, products and services. Here the concern is typically to ensure that established players, be they telcos, cablecos or others, are not able to exploit forbearance or deregulation to pre-empt competition through their monopoly or dominant positions. In the extreme, such transitional issues can become entrenched "structural" problems....

I labeled the second category of big issues as "boundary" issues. Historically, the main statutory and regulatory boundary has been between "telecommunications" and "broadcasting". Functionally, it has sometimes been more useful to distinguish between "carriage" and "content". Either way, technological developments — particularly digital switching and signal compression — are blurring these boundaries beyond recognition. The economics of this technological revolution should make some social objectives — such as universal service at affordable rates — more attainable.

He then discussed the role of the Competition Bureau in the CRTC convergence hearings, and moved to a primer on the Competition Act and how it relates to the emerging issues.

Traditionally, much of what the Competition Bureau has had to say about the information highway has been expressed in CRTC hearings. This is because the "regulated conduct defense" has limited the ambit of the *Competition Act* where explicit statutory and regulatory direction is concerned. Of course, the accelerating regulatory reform which I outlined earlier has expanded, and will continue to expand, the coverage of competition law to previously-regulated activity, particularly in telecommunications. Moreover, as the government's policy orientation is to treat as competitive virtually all new product and service markets spawned by information technology, the *Competition Act* applies in these new markets.

There is more on the Competition Act, followed by a brief discussion of the international dimension. In conclusion, Traversy summarizes his main observations.

- concerning the evolution of information highway policy, I am confident that the framework that has emerged since 1992, is increasingly and irreversibly oriented to competition and to market opportunities;
- in approaching the key policy issues now on the table, the Competition Bureau will be emphasizing that effective competition means rivalry, with winners and losers. Marketplace innovation cannot be managed;
- the corollary is that, if competition cannot be managed by traditional regulatory schemes, the *Competition Act* must be effective in preventing the abuse of monopoly power and dominant market positions; and finally
- the electronic marketplace is an international one, and it will be essential for Canada to gain and to exploit access beyond domestic markets.

On October 26, George N. Addy spoke to the 22nd Annual Conference on International Antitrust Law and Policy at the Fordham University School of Law in New York City. The title of his speech was "Anti-Trust Law in Canada" and he covered four fairly broad issues: an overview of recent developments in Canadian competition law enforcement; the Bureau's current approach to the application of competition law and policy to the "sectors in transition"; current and future prospects for enhanced inter-jurisdictional and multilateral cooperation; and some comments on where we are going with the proposed amendments to the Competition Act.

Mr. Addy opened by giving his audience a brief outline of Canada's competition legislation, his role in the process and that of the Competition Tribunal. He then talked about recent government resource constraints and their implication on the Bureau's work.

As part of our portion of the program review exercise, we re-evaluated our enforcement operations and decided to centralize our activities which resulted in the closing of our regional offices which were primarily dedicated to the enforcement of the misleading advertising and deceptive marketing practices provisions of our law. It was felt that the re-evaluation of operations and the centralization of activities would contribute most to focusing the enforcement activities on matters of the highest priority at a time of declining resources.

While the cut to our budget for the current year was ultimately lower than was initially indicated, our resources are severely stretched. But the effect of budget reductions is only one of two reasons for the strain on our enforcement capabilities. In recent years, major sections of the economy, which were previously regulated, have become open to competition and therefore fully subject to the provisions of the *Act*. In order to make the most effective use of our resources, we implemented case screening criteria to identify priority cases in an effort to help us cope with these two opposing trends of declining resources and increasing responsibilities.

We are now actively dealing with a number of industrial sectors including telecommuni-

cations, broadcasting, transportation, energy and agriculture, where major changes in the marketplace have or will take place. Of these, it is safe to say that the telecommunications and broadcasting sectors have been the busiest for the Bureau in the past year.

He mentioned that other sectors would also begin having a similar impact, then opened a description of several notable cases with which the Bureau had been involved. The first related to a Consent Order filed under the abuse of dominance provisions concerning certain business practices of Yellow Pages publishers. His second example was about the recent decision of the Tribunal in the A.C. Nielsen case (both of these cases are described in the Bureau's 1994-95 Annual Report).

The Bureau continues to ensure that the provisions of the *Act* are applied to the activities of professional associations where these activities are not expressly authorized by a regulatory agency. A prime example of this is the guilty plea which was entered by the A.Q.P.P. (Association Québécoise des Pharmaciens Propriétaires) for contravening the conspiracy provisions of the *Act*. The matter involved the cash sale of birth control pills and prescription narcotics, including dispensing fees, in the province of Quebec. A fine of \$2 million was imposed under section 45 of the *Act*. In addition to named retail drug store chains, a verdict was also rendered against the professional association itself.

Mr. Addy then talks about the Canada Pipe case, which is discussed in more detail in this issue of CompAct, and several mergers matters which, again, are discussed in the last Annual Report.

There has also been some significant developments in how we approach the enforcement of the civil provisions of the *Act*. In the merger area, for example, we have recently felt it necessary to use the compulsory powers provided for us in section 11 to ensure the effectiveness of our review process in the course of some examinations. In one case, Orders were used to obtain information that parties to transactions had refused to provide.

These provisions have also been used in a civil abuse examination as well. Most recently we have used the search and seize powers under section 15 in respect of a non-criminal provision of the *Act*. In the absence of open, voluntary cooperation by the parties it will always be necessary to use formal powers to maintain the effective enforcement of the *Act*. However, these instances in no way spell an end to our traditional, compliance oriented approach. Each situation will be examined on its own merits to determine whether formal powers are necessary.

The next section of the speech dealt with the application of our competition law and policy to the sectors in transition.

My predecessors and I have, over a period of many years, strongly advocated maximizing the extent to which competition and market forces are allowed to operate in the telecommunications, transportation and energy sectors of the economy. All of these industries have traditionally been subject to extensive government regulation and in many cases have been operated as regulated monopolies. We forcefully represented the benefits of competition both within the government at a policy level and through the Director's statutory right to intervene before regulatory authorities to advocate deregulation and increased reliance on competition to determine industry outcomes. In reviewing the Canadian situation, I note with satisfaction that there has been substantial progress toward privatization, deregulation and expanding the role of competition throughout the key infrastructure industries.

Taking telecommunications as an example, we have come a long way in a relatively short period of time. Four years ago, the CRTC, Canada's telecommunication and broadcasting regulator, held its long distance proceeding in which the threshold issue was whether facilities based competition in long distance telephone service was in the public interest. In mid-1992, the CRTC released its decision allowing for interconnection on an open

entry basis. Since that time, the competitive landscape of the Canadian telecommunications industry has changed dramatically.

New entrants into long distance service have wrestled away significant market shares from the incumbent telephone companies in slightly over a year since equal access was introduced. This has been accompanied by substantial reductions in rates for long distance service. Moreover, the CRTC is in the midst of substantial regulatory reform, replacing rate base rate of return regulation with price cap regulation and exercising its powers under the *Telecommunications Act* to forbear from regulation in sectors where competition has become sufficient to protect the interests of subscribers. The CRTC is also moving forward with a regulatory agenda to open local telephone markets to competition. Increased innovation and application of wireless and computer technologies suggest that the pace of change is likely to accelerate as we head toward the next century.

Mr. Addy next described the Bureau's role in hearings on the government's Information Highway policy development, and Direct-to-Home (DTH) distribution policy.

The pace and extent of change in communications from a technological, competitive and regulatory standpoint has presented numerous challenges to industry participants, their customers as well as to those in government, including competition authorities. The transition of industries away from regulation toward competitive markets is of significant consequence to our work. One of the fundamental issues facing the Bureau is the need to manage our resources as priorities shift toward greater enforcement activity in telecommunications and less involvement in the regulatory arena — as this industry evolves out of the regulatory umbrella, we must be equipped to take appropriate enforcement action.

It is widely accepted that as telecommunications markets become increasingly competitive and the CRTC exercises its powers to forbear from regulation, there will be greater scope for and reliance on the *Competition Act* to deal

with anti-competitive conduct. As a law of general application, the *Competition Act* applies to all sectors of the Canadian economy, except where specific exemptions exist either within the *Act* or in other legislation.

Canadian competition law jurisprudence in the criminal law context has developed a doctrine which has become known as the “regulated conduct defence”. The gist of the regulated conduct defence is that specific activity which is authorized or carried out pursuant to a valid scheme of regulation is deemed to be in the public interest. As such, it cannot be found to be in violation of the criminal provisions of the *Act*. There is no similar jurisprudence with respect to the civil provisions of the *Act* and it remains for the courts and the Competition Tribunal to determine the full scope of the application of the *Act*.

Obviously, questions as to the scope of the application of the *Act* become more pressing when regulated industries are in the process of evolving towards greater reliance on market forces. The challenge in coming months and years will be to establish a practical and effective interface between competition law and regulation. This will require increased communication and cooperation between the Bureau and our telecommunications and broadcasting regulator (CRTC) among others in order to minimize uncertainty which may exist over jurisdiction and to facilitate the timely resolution of competition issues. The Bureau’s success in resolving separate cases in which cable companies were being denied competitive access to support structures controlled by telephone companies is an early example of the role which the *Act* can play in areas subject to ongoing CRTC regulatory oversight. Had I not obtained satisfactory resolution of these cases on a voluntary basis, I would have been prepared to bring forward applications to the Competition Tribunal.

Where substantive issues arise under the provisions of the *Act*, the Bureau’s objective is to deal with them in a timely, forceful and

transparent manner. To be effective, the enforcement of competition policy in the communications sector must accomplish at least three things. First, competition policy must seek to clearly establish the parameters of acceptable business practices without directly controlling market behaviour. In this regard, the provisions of the *Act* dealing with abuse of dominance and mergers are extremely important. Second, it must afford industry participants the flexibility to operate and adjust to changing market conditions. Third, it must help facilitate the transition to competitive markets.

The remainder of the Director’s Fordham speech dealt with international cooperation and Amendments to the Competition Act, both of which are dealt with more extensively in articles appearing in this issue of CompAct.

In closing, let me reiterate that competition law and its effective enforcement remain at the forefront of Canada’s economic policy objectives. In the face of diminishing resources, we are continuing to enforce competition law with vigour through more efficient uses of technology, judicious case selection and effective deterrence, while recognizing that our resources are not sufficient to pursue all cases of merit. At the same time, as a result of ongoing deregulation efforts, the scope of competition law and policy in Canada is expanding into sectors and activities that were largely exempt in the past. The proposed amendments package will further streamline our operations and strengthen our ability to counter anti-competitive practices, irrespective of whether they originate in Canada or abroad. Towards that end, we will continue to foster close cooperative relations with the competition authorities of our trading partners.

One of the industry sectors which is also being increasingly opened up from regulation to a more competitive environment is the energy sector. On November 27, 1995, George N. Addy spoke to the Canadian Electrical Association Board of Directors’ Workshop on Electricity Industry Restructuring.

I am here today because I believe that an inevitable result of the trend towards more open electricity markets in Canada will be greater reliance on competition legislation to ensure that these markets operate competitively and efficiently. In this respect, I expect the electricity industry to follow a similar path to other deregulating sectors of the Canadian economy such as transportation, financial services, natural gas and, increasingly, telecommunications.

It is not yet clear what the specific structure of the Canadian electricity sector will be in the future. What is apparent, however, is that an appropriate set of competition disciplines will have to be in place in electricity markets, as in other markets, to ensure that they function competitively and efficiently. This will require, firstly, establishing the appropriate mix of competition law and regulatory restraints in electricity markets, and, secondly, the judicious application of competition law in these markets.

He follows with an overview of Canadian competition law and institutions.

As a set of disciplines on business behaviour, competition law is fundamentally different from regulatory regimes. Unlike regulation, competition law does not involve prior approval for a course of business conduct. Competition authorities do not regulate levels of service, quality, prices or profits. Rather, these outcomes are determined by competitive market forces.

Where competition law does come into play, is in establishing boundaries between acceptable and unacceptable competitive business conduct. It disciplines business behaviour that otherwise would prevent the competitive and efficient operation of markets. In so doing, competition law seeks to create an economic environment in which firms can test their entrepreneurial skills, and consumers can derive the benefits which competition delivers.

Mr. Addy then sets out five principles of competition for the Electricity sector.

1. First, it will be essential to establish an appropriate mix of competition law and regulatory disciplines on business behaviour in electricity markets.

Competition law, as I have indicated, is designed to enhance and channel competitive market forces. Certain conditions must exist if it is to properly perform this role. Specifically, there must be enough competitors with sufficient access to the relevant market to make it structurally competitive.

The potential for establishing these basic requirements, of course, varies across different parts of the electricity sector. The emergence of efficient small scale generation, advances in electricity network technology and other developments in the sector are constantly increasing the opportunities for structurally competitive generation markets. I believe that these markets can and should be increasingly subject to discipline under the *Competition Act*.

Another important, but sometimes overlooked area in which competition law should play an important role, is markets for electricity related goods and services, such as heating, air conditioning, metering and energy services. Over the past several months, we have received a number of complaints from private businesses regarding the increasing involvement of utilities in these markets. The mere entry by utilities into such markets does not raise an issue under Canadian competition law. However, as I will discuss later, concerns may arise under the *Competition Act* where the dominant position of a utility in one part of the electricity sector is used to suppress competition in related markets.

I recognize that regulatory oversight will continue to be important in regard to transmission and distribution which have retained natural monopoly characteristics. The nature of this oversight, however, will have to evolve in order to support competitive markets for generation and electricity related goods and

services. Increasingly, it will have to be directed toward creating a level playing field for all utility and non-utility competitors. It will be particularly important to ensure both non-discriminatory access to transmission and distribution networks to all potential suppliers of electricity, and that cross-subsidization does not occur between regulated and non-regulated parts of the industry.

2. A second key principle relating to the application of competition law in the electricity sector will be ensuring that it takes adequate account of the specific physical, technical and other characteristics of electricity networks.

I believe that the current provisions of the *Competition Act* provide for more than adequate account to be taken of such matters. Except in regard to practices that are inherently anti-competitive, these provisions require that consideration be given to the full implications of the market behaviour under scrutiny before corrective action can be taken. This approach is reinforced by our enforcement policy. We carefully examine the competition and efficiency implications of any market behaviour before pursuing a course of action under the *Act*.

3. A third key principle to keep in mind will be ensuring that application of competition law in the electricity industry fully considers related environmental considerations.

The development and operation of competitive electricity networks cannot be held separate from responsible environmental stewardship. Restructuring of the electricity industry and the application of competition law in related markets will have to take full account of this relationship.

4. Fourth, in applying competition law in electricity markets, as in other markets, it will be essential to focus on protecting and enhancing the competitive process, not competitors.

As noted earlier, the basic role of competition law is to establish the boundaries between acceptable and unacceptable competitive

business conduct. It will be essential to maintain this focus as competitive electricity markets are established. Competition law must not penalize businesses merely for being successful competitors in newly established electricity markets. It also must not protect businesses that do not compete successfully in these markets. Rather, the role of competition law must be to support competition as a means to promote the efficient and innovative supply of electricity.

5. Finally, a key principle for competition law enforcement in the electricity sector will be focusing attention on business practices embodying the greatest threat to competition and efficiency.

Competition law enforcement, like any kind of law enforcement under the present fiscal conditions, must deal with the reality of tight budget constraints. Our efforts, therefore, must target areas where they are likely to have the greatest benefit. With respect to electricity markets, I see three areas of competition law as likely to be particularly important. They are abuse of a dominant market position, mergers, and conspiracies to restrict competition unduly.

He then elaborates on specific provisions of the Act — abuse of dominant position, mergers, conspiracy — and how they may apply in electricity markets.

To sum up, extending the application of competition law to the electricity sector will be a major challenge both to us who enforce the law and you who will be increasingly encountering this law. We, for our part, will work diligently to ensure that competition law is applied fairly and effectively in your industry.

As I indicated previously, I actively encourage compliance with the *Competition Act* through greater awareness and understanding of its provisions and advisory opinions.

Copies of these, and other published speeches by Bureau officials may be obtained from the Complaints and Public Enquiries Centre.

ENFORCEMENT: CURRENT ACTIVITIES

MARKETING PRACTICES

Mary Kay Cosmetics Ltd.

On February 5, 1996, a total of six charges were laid against Mary Kay Cosmetics Ltd., under section 55 of the *Act* (multi-level marketing schemes). The charges involve representations relating to compensation made by the company with no accompanying disclosure of income earned by a typical participant in the plan, as required by section 55. On February 26, 1996, the company appeared in Ottawa provincial court and pled not guilty. The matter was postponed to August 8, 1996, for a preliminary inquiry.

Hudson's Bay Company

On June 16, 1994, charges under section 52(1)(a) and 52(1)(d) (misleading representations and ordinary price claims) were laid against the Hudson's Bay Company and its President, N.R. (Bob) Peter and its Vice-president Merchandising, Robert Norris. The charges relate to advertising practices that occurred between April 1, 1989, and February 28, 1991. The preliminary inquiry is now scheduled to be held from May 27 to June 28, 1996.

MERGERS

Seaspan

On March 1, 1996, the Director filed an application with the Competition Tribunal with respect to two mergers. The application opposes both the merger of October 13, 1994, whereby Mr. Dennis Washington, the owner of C.H. Cates & Sons Ltd. ("Cates"), indirectly acquired a significant interest in Seaspan International Ltd. ("Seaspan"), and the merger of June 30, 1995, whereby Mr. Washington purchased Norsk Pacific Steamship Company, Limited ("Norsk").

The Director's application alleges that the mergers prevent or lessen, or are likely to prevent or lessen, competition substantially in the provision of tug boat services used to berth ships in the Port of Vancouver, and in the provision of barging services in and around British Columbia's coastal waters.

ADM /Maple Leaf Mills

On February 15, 1996, it was announced that Maple Leaf Foods Inc. ("MLM") planned to sell its Canadian flour milling assets, jointly owned by ConAgra Inc. and Maple Leaf Foods, to ADM Agri-Industries, Ltd. ("ADM"), a Canadian subsidiary of Archer-Daniels-Midland Company of Decatur, Illinois. The proposed acquisition would merge the two largest milling businesses in Canada. A full examination of the proposed transaction under the merger provisions is being conducted to determine whether this new proposed transaction would prevent or lessen competition in milled flour and related products.

Ultramar

The Director has concluded that Ultramar lived up to its undertaking to try to sell its Dartmouth, N.S. refinery. He will therefore not oppose the closure of the refinery. The decision is being challenged before the courts by the refinery employees.

Smith/Coles

The Director continues to monitor the Smith/Coles transaction, particularly issues relating to the potential entry of U.S. book retailers in Canada.

CRIMINAL:

Edmonton area land surveyors

On January 24, 1996, 13 individuals and 10 companies in the Edmonton area were each charged under section 45 of the *Competition Act*, of unlawfully conspiring to prevent or lessen competition in the production, sale or supply of residential resale Real Property Reports. It is alleged that these entities in the fall of 1994 did conspire, combine, agree or arrange together with one another to fix the price of such Real Property Reports. The price of such reports, which are required as part of a real estate transaction and certify legal title to property, had formerly been negotiable and obtainable at a

price of approximately \$250. As a result of the alleged agreement, the price of a Real Property Report for a resale property in Edmonton was increased to an inflexible \$325.

Mr. Gas

On January 26, 1996, Justice David Dempsey imposed a fine of \$50,000 against Mr. Gas Limited which was found guilty of having influenced upward, by threat, the prices charged by one of its competitors, Caltex Petroleum Inc., in September 1992, in the Ottawa area. Mr. Gas Limited has appealed the decision.

CIVIL

Interac

On December 14, 1995, the Director filed a Draft Consent Order with the Competition Tribunal to restore competition in the Canadian shared electronic network services market. The Director's inquiry had determined that the actions taken by the Interac Association and its Charter members constituted an abuse of a dominant provision contrary to section 79 of the *Act*. Under the terms of the proposed Order, the by-laws of the Interac Association will be changed to allow non-financial institutions to become members in the Association. The Director believes that this will increase the number of direct and indirect participants on the system and provide for greater competition in the provision of these network services. The hearing began on March 4, and was scheduled to continue the weeks of April 15 and 22. Four parties have been granted leave to intervene before the Tribunal with their views on the effectiveness of the proposed resolution to restore competition.

Teledirect

An application was made to the Competition Tribunal on December 22, 1994, alleging tied selling and abuse of dominance in relation to classified telephone directories and involves Tele-Direct (Publications) Inc. and Tele-Direct (Services) Inc.,

subsidiaries of Bell Canada Enterprises. The Director alleges that the tying of advertising services to advertising space by the Tele-Direct companies has prevented advertising agencies from competing for the advertising services business of advertisers in a substantial part of the market. Other alleged anti-competitive acts have had an exclusionary effect on advertising agencies, advertising consultants and competing telephone directory publishers. The hearing commenced on September 5, 1995, and concluded in March 1996.

Local Phone Submission (CRTC 95-36)

The Director filed a written submission with the CRTC on January 26, 1996. This is part of a series of proceedings with respect to opening local telecommunications markets to competition. The Director advocated maximum reliance on market forces for the provision of local telecommunications services, minimized regulation and the adoption of competition policy principles in respect to competitive safeguards.

Radio Station Intervention (CRTC 1995-204)

The CRTC has initiated a proceeding to examine its treatment of cooperative radio station management agreements. The Commission has approved a number of such agreements pursuant to the *Broadcasting Act*. The Director filed written comments with the CRTC in its proceeding, drawing attention to the competition issues arising out of these arrangements.

Teleglobe Mandate Review Submission

In December 1995, the Director filed a submission with the CRTC in respect to the Government's review of Teleglobe's monopoly mandate. The Director advocated the removal of TeleGlobe's monopoly status and relaxation of restrictions on traffic by-pass and foreign ownership limitations.

Canada Post Mandate Review

The Government has appointed Mr. George Radwanski to consider Canada Post's mandate. The review includes Canada Post's business activities in competitive markets. The Director filed a written submission with the panel on February 15, 1996. The submission suggests removing Canada Post's monopoly over mail delivery and recommends reduced regulation in services provided by Canada Post if its statutory monopoly over first class mail is maintained. The Director also recommends that Canada Post be authorized to take the necessary measures to deter the use of postal services for deceptive marketing solicitations.

Law Society Of Upper Canada (LSUC)

In November 1994, the Director received a six resident application alleging that the Law Society's compulsory negligence claims insurance scheme for its members precludes them from purchasing insurance in the open market and therefore constitutes an abuse of a dominant position contrary to section 79. In May 1995, the LSUC made a motion to the Ontario Court for an order preventing the Director from making further inquiries into this matter on the grounds that it was outside the scope of the *Competition Act*. The motion was heard during November 1995, and a decision was rendered on March 27, 1996. Mr. Justice McCombs ruled in favour of the LSUC.

ENFORCEMENT:

THE CANADA PIPE CASE

On September 27, 1995, the Federal Court in Toronto fined Canada Pipe Company Limited \$2.5 million for one conspiracy charge under section 45(1)(c) of the *Competition Act*, the largest fine ever imposed for a single charge under the *Act*.

The Hamilton, Ontario company was convicted for arranging with one of its competitors to prevent or lessen competition unduly in the sale of the mid-size range of ductile iron pipe in Canada. The offence covered the period from January 1990 to September 1990, and the competing firm was U.S. Pipe and Foundry Company of Birmingham, Alabama. A Prohibition Order was also imposed against Canada Pipe by Mr. Justice McKeown of the Federal Court.

Ductile iron pipe is used in municipal water systems to carry drinking water to residents. It is sold either directly to municipalities from manufacturers like Canada Pipe or indirectly through land developers, distributors or construction contractors. Although plastic and concrete pipes are also used in these systems, many municipalities specify only ductile iron pipe due to its strength, flexibility and compatibility with existing pipes. Canada Pipe is the sole manufacturer of ductile iron pipe in Canada and

at the time of the conspiracy, had an 85 percent market share in Canada in the sale of ductile iron pipe in the mid-size range (12-24 inches in diameter).

The level of the fine represented approximately 30 percent of the \$8 million in Canada Pipe's sales in the mid-size range of ductile iron pipe during the time of the conspiracy. The maximum fine for a corporation under the conspiracy section is \$10 million; individuals can also be fined \$10 million and receive a jail term up to five years.

Since October 1989, U.S. Pipe had been selling into the Canadian market through Louisbourg Construction Ltée, a distributor of construction materials located in St-Eustache, Quebec.

Sometime around January 1990, the president of Canada Pipe arranged with his counterpart at U.S. Pipe and Foundry Company for U.S. Pipe to exit the Canadian market. Canada Pipe's president, an American citizen, was also the president of its U.S. parent firm, McWane Inc., of Birmingham, Alabama.

U.S. Pipe attempted to end its exclusive supply contract with Louisbourg, initially by raising Louisbourg's prices in an attempt to make Louisbourg cancel its contract. Later, U.S. Pipe invoked a cancellation clause in its contract with

Louisbourg to terminate its supply arrangement, effective on September 30, 1990. However, Louisbourg refused to pay the higher prices and U.S. Pipe did not enforce its termination clause.

In 1990, Canada Pipe had approximately \$25 million in sales of ductile iron pipe in Canada. Between 1989-1990, in its first year of selling U.S. Pipe's products in Canada, Louisbourg sold an estimated \$3 million of ductile iron pipe.

In sentencing Canada Pipe, Mr. Justice McKeown noted several reasons for the considerable fine. The primary reason was its effect as a general deterrent to other companies contemplating illegal anti-competitive activity as well as a deterrent to Canada Pipe itself.

Mr. Justice McKeown also noted that the fine had to be significant to deter behaviour by foreign nationals aimed at lessening competition in Canadian markets. The fact that the offence was carried out by the president of Canada Pipe, one of the highest directing minds of the company, also weighed in the Judge's decision.

Furthermore, he noted that the charge involved the conspiracy section which is at the core of the criminal portion of the *Competition Act* and that the fine, although the highest to date, was in line with other fines obtained under the *Act*.

The judge held that the amount of the fine should reflect the costs of the investigation by the Crown and 20 percent, or \$500,000, was attributed to the cost of the investigation. The Crown and the accused agreed on the amount of the fine and the part attributable to costs.

Mr. Justice McKeown, however, noted several mitigating factors in Canada Pipe's favour. It was significant that Canada Pipe had entered a guilty plea and that the accused had cooperated with the Crown. The court specifically pointed out that the arrangement between Canada Pipe and U.S. Pipe had not been put into effect.

Canada Pipe acknowledged that its arrangement with U.S. Pipe to cut off supply to Louisbourg, if carried into effect, would have had the effect of lessening competition unduly in the sale of ductile iron pipe in the mid-sized range. The company admitted that its arrangement with U.S. Pipe was an offence under the conspiracy section of the *Competition Act*, even if it was not carried into effect.

This point is important as it supports the long standing view of the Crown and Director of Investigation and Research in conspiracy cases under the *Competition Act* that it is not necessary to prove that a conspiracy was actually put into effect in order to convict conspirators under section 45 of the *Act*.

The successful prosecution of this case benefited from extensive cooperation with the United States Department of Justice, Antitrust Division. Investigators of the Competition Bureau and attorneys of the Canadian and U.S. Departments of Justice took part in joint interviews of witnesses and shared information.

For further discussion about increasing international cooperation, please see the article Looking Outward: Recent Developments in International Co-operation in Competition Policy Matters elsewhere in this issue of CompAct.

ENFORCEMENT:

THE FREIGHT FORWARDERS CASE

On January 9, 1995, the Crown proceeded to trial in Toronto before the Ontario Court, General Division, against five pool car freight forwarding companies: Clarke Transport Canada Inc., Consolidated Fastfrate Transport Inc., Cottrell Transport Inc., TNT Canada Inc., and Trans Western Express a division of Northern Pool Express Ltd. One charge had been laid against these companies under the conspiracy provision (s.45) of the *Competition Act*. It was alleged that the pool car freight forwarders had conspired illegally to fix prices for the provision of pool car freight forwarding services in the Toronto to western Canada market over the period 1976 to 1987.

On November 9, 1995, Mr. Justice Moldaver acquitted the five companies. He was satisfied beyond a reasonable doubt that the accused conspired in respect of prices for the delivery of freight by rail from Toronto to various destinations in western Canada and engaged in other forms of anti-competitive behaviour designed to further the success of the companies. Furthermore, he also found that the conspirators knew that the effect of their agreement, if implemented, would be "to lessen competition among themselves and their competitors." However, notwithstanding that he found the resolution of this issue difficult, he was of the view that pool car services on their own did not form a relevant market. He concluded that the relevant market included trucking and intermodal rail services. In the context of this broader market, he could not conclude that the accused had sufficient market power for their agreement to cause an undue lessening of competition.

The original investigation began as a result of a complaint by a customer of the pool car freight forwarders (also known as pool car operators) in December 1985. The customer alleged, after receiving identical rate quotes from four freight forwarders in Toronto, that they were fixing prices for transport services from Toronto to western Canada. The freight forwarders engaged in the business of consolidating hundreds of articles and commodities into boxcars for shipment by railway. Further investigation, including

an interview with a former sales representative from one of the freight forwarders, revealed evidence that an agreement among the pool car operators in the Toronto to western Canada market had been in existence for approximately 10 years (1976-1986).

Additional information was obtained through shipper interviews and other investigation, which led the Director of Investigation and Research to commence an inquiry into the activities of the freight forwarding companies in April 1987. On May 5, 1987, searches were conducted of the premises of the pool car freight forwarders and of the Canadian Pool Car Operators Association, of which all the accused were members. In excess of 50,000 documents were seized.

The case was referred to the Department of Justice in November 1989, and in late 1989 and early 1990, negotiations in regard to settling the case took place with some of the pool car operators. However, on September 5, 1990, the Supreme Court of Nova Scotia ruled in the *Nova Scotia Pharmaceutical Society* case, that section 45 of the *Act* was inconsistent with the *Charter of Rights* and accordingly invalid. The settlement talks collapsed. On September 24, 1990, one charge under section 45(1)(c) of the *Competition Act* was laid against the accused companies. The charge alleged that over the period February 8, 1976, to March 6, 1987, the accused had lessened competition unduly in the provision of pool car freight forwarding and related services.

On July 9, 1992, the Supreme Court of Canada issued its judgment in the *Nova Scotia Pharmaceutical Society* case, which upheld the constitutionality of the conspiracy provisions of the *Competition Act*. On July 16, 1992, one charge under section 45(1)(c) of the *Competition Act* was laid against six principals and executives of the pool car freight forwarding companies alleging that they, as directing minds of the companies, had lessened competition unduly in the provision of pool car freight forwarding and related services.

The preliminary hearing for the corporate and individual accused commenced on February 7, 1994. On May 25, 1994, all accused were ordered to stand trial. The trial of the corporate accused commenced January 9, 1995, with the hearing of pre-trial motions. The trial proper commenced on March 6, 1995.

Written submissions were made to the Court in May and June, 1995. Oral arguments were made on August 29, 1995.

The trial for the individual accused was scheduled to commence on September 18, 1995. As there had been no decision in the trial against the corporations by that date, the matter was remanded to November 9, 1995. On December 18, 1995, the charges against the individuals were withdrawn.

During the course of the trial, extensive evidence in regard to the price fixing agreement was presented to the Judge. Evidence of meetings of the Canadian Pool Car Operators, where the agreement was formulated by the accused, was presented. In essence, all of the pool car operators agreed to share their rates provided to individual shippers, the customers of pool car operators, with one another. These rates would be “tabled” at meetings of the Rates Committee. The Rates Committee was comprised of senior pricing personnel who had the authority to make decisions on behalf of their companies. The understanding among the pool car operators was that tabled rates could be met, but not undercut. Rates were to be issued by the traffic departments of the pool car operators, not the sales staff, and customers were not to be informed of the Rates Committee. The evidence presented at the trial proved that the agreement stayed in force for 11 years.

The degree of market power possessed by the pool car operators and whether there had been an undue lessening of competition was the central issue of the trial. The Crown used three alternative means to demonstrate that competition had been lessened unduly. These means were: undueness as the effect of the agreement, using the structure-behaviour analysis outlined by the Supreme Court in *Nova Scotia Pharmaceutical Society*; undueness as the effect of the agreement, without resorting to the structure-

behaviour analysis; and undueness as the object of the agreement. Mr. Justice Moldaver used the structure-behaviour analysis as set out in *Nova Scotia Pharmaceutical Society* to assess whether competition had been lessened unduly.

The Crown argued that pool car operators comprised a unique form of transportation due to the combination of slower transit times and lower rates compared to other modes of transportation. To support its market definition the Crown relied on expert testimony, the testimony of the shipper witnesses, the testimony of witnesses from the trucking industry and the seized documents.

Mr. Justice Moldaver ruled, in a 71-page decision, that the five corporate accused would be acquitted. The Crown had failed to establish that the relevant market was “pool car services” as it had alleged. He found that the market included over-the-road trucking and intermodal rail services, and that undueness had not been established in that larger market.

In his decision, the Judge accepted several Crown arguments including the point that the market definition alleged by the Crown is not an element of the offence requiring proof beyond reasonable doubt. This means that where a trial Judge concludes that a different market has been established, the Judge is not relieved from considering whether undueness has been established in that market. However, the decision also underscores the difficulty presented to the Crown in establishing what is essentially an economic construct, undueness, beyond reasonable doubt.

THE NUMBERS – APRIL 1, 1995 TO MARCH 31, 1996

Criminal Branch

Complaints:	966
Projects ongoing:	56
Inquiries ongoing:	28
Matters resolved by ACR:	16
Referrals to the Attorney General	3
Application for inquiries under section 9:	2
Searches:	4
Written Advisory Opinions:	12
Inquiries formally discontinued:	8
New inquiries:	9

Civil Branch

Complaints:	456
Preliminary examinations commenced:	29
Application for inquiries under section 9	4
Inquiries in progress:	13
Written Advisory Opinions:	4
Inquiries formally discontinued:	2
Inquiries resolved by ACR:	3
Applications to Competition Tribunal:	3
Representations before Reg. Bodies	10

Marketing Practices Branch

Complaints:	6,394
Projects opened:	284
Inquiries:	7
Information contacts:	73

Alternate Case Resolution:	3
Referrals to the Attorney General:	4
Charges laid:	7
Application for inquiries under section 9:	5
Inquiries formally discontinued:	19
Written Advisory Opinions:	217

Mergers Branch

Total mergers reviewed:	228
Notifiable transactions:	63
ARC requests/Notifiable transactions:	37
ARC requests:	104
Arising from other examinations:	24
Matters incomplete:	51
Matters complete:	180
Applied to Competition Tribunal:	1

Complaints and Public Enquiries Centre (1996 to 31-03-96)

Complaints and Enquiries	
by telephone:	10,810
by letter:	919
Requests for publications	7,739

CALENDAR OF SCHEDULED BUREAU PUBLIC EVENTS

Date	Speakers	Events
March 1996	Val Traversy	Canadian Institute Conference
March 29, 1996	George N. Addy	ABA, Section of Antitrust Law, Spring meeting, Washington
April 1, 1996	George N. Addy	Canadian Institute Conference entitled: "The Local Telephone Market"
April 16, 1996	Rachel Larabie-LeSieur	Le 3 ^e Congrès du Commerce de Détail, Montréal
April 18, 1996	George N. Addy	Stentor Policy Conference, Ottawa
April 19-20, 1996	George N. Addy	Workshop on the "Implementation of Antitrust Rules in a Federal Context"
April 25, 1996	John Barker, Rachel Larabie-LeSieur	CBA - Quebec Section, Montreal
May 6 to 10, 1996	Francine Matte	ILEX - ABA Conference entitled: "New Directions in Antitrust Law Convergence: Comparative Analysis of Competition Laws of European Union, the U.S. and Canada". Brussels & Luxembourg.
May 7-8, 1996		Exhibit and seminar on Misleading Advertising at the Ottawa Business Show
May 9, 1996	George N. Addy	County and District Law Presidents' Association - May Plenary, Toronto
May 10, 1996	George N. Addy Harry Chandler Gilles Ménard	Canadian Institute Conference on Competition Law & Competitive Business Practices, Toronto
June 18, 1996	George N. Addy	The Sixth Annual Canadian Telecommunication Superconference, Toronto

CompAct is a quarterly publication of the Competition Bureau.

© Minister of Supply and Services Canada 1996

ISSN 1205-6537
IC 51067-B 96-04

CALENDRIER DES ACTIVITÉS PLANIFIÉES DU BUREAU

Date	Conférencier	Activité
Mars 1996	Vai Traversy	Conférence de l'Institut canadien ABA, Section of Antitrust Law, réunion du printemps, Washington, D.C.
29 mars 1996	George N. Addy	Conférence de l'Institut canadien
1 ^{er} avril 1996	George N. Addy	Conférence de l'Institut canadien, «The Local Telephone Market»
16 avril 1996	Rachel Larabie-LeSieur	Troisième Congrès du commerce de détail, Montréal
18 avril 1996	George N. Addy	Conférence de Stentor, Ottawa
19 et 20 avril 1996	George N. Addy	Atelier sur l'application des règles antitrust dans un cadre fédéral
25 avril 1996	John Barker Rachel Larabie-LeSieur	ABC-Section du Québec, Montréal
Du 6 au 10 mai 1996	Francine Matte	Conférence ILEX-ABA, «New Directions in Antitrust Law Convergence : Comparative Analysis of Competition Laws of European Union, the U.S. and Canada», Bruxelles et Luxembourg
7 et 8 mai 1996		Exposition et un séminaire sur la publicité trompeuse, Salon d'affaires d'Ottawa
9 mai 1996	George N. Addy	County and District Law Presidents' Association, plénière de mai, Toronto
10 mai 1996	George N. Addy Harry Chandler Gilles Ménard	Conférence de l'Institut canadien sur le droit de la concurrence et les pratiques commerciales concurrentielles, Toronto
18 juin 1996	George N. Addy	Sixième super conférence annuelle sur les télécommunications canadiennes, Toronto

Concurrence est une publication trimestrielle du Bureau de la concurrence.
 © Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1996
 ISSN 1205-6537
 IC 51067-B 96-04

DONNÉES STATISTIQUES - 1^{ER} AVRIL 1995 AU 31 MARS 1996

Direction des affaires criminelles		Plaintes :	966
		Projets en cours :	56
		Enquêtes en cours :	28
		Affaires réglées par d'autres instruments de règlement des affaires :	16
		Renvois au procureur général :	3
		Demande d'enquête en vertu de l'art. 9 :	9
		Perquisitions :	4
		Avis consultatifs écrits :	12
		Enquêtes officiellement abandonnées :	8
		Nouvelles enquêtes :	9
Direction des affaires civiles		Plaintes/Contacts d'information :	456
		Enquêtes préliminaires entreprises :	28
		Demandes d'enquête en vertu de l'art. 9 :	4
		Enquêtes en cours :	13
		Avis consultatifs écrits :	4
		Enquêtes officiellement abandonnées :	2
		Affaires réglées par d'autres instruments de règlement des affaires :	3
		Demandes au Tribunal de la concurrence :	3
		Comparutions devant des organismes de réglementation :	10
Direction des pratiques commerciales		Plaintes :	6 394
		Projets ouverts :	284
		Enquêtes :	7
		Contacts d'information :	73
Centre des plaintes et des renseignements		Plaintes et demandes de renseignements par téléphone :	10 810
		par courrier :	919
		Demandes de publication :	7 739
Direction des fusions		Autres instruments de règlement des affaires :	3
		Renvois au procureur général :	4
		Accusations :	7
		Demande d'enquête en vertu de l'art. 9 :	5
		Enquêtes officiellement abandonnées :	19
		Avis consultatifs écrits :	217
Direction des fusions		Fusions/examinations :	228
		Transactions devant faire l'objet d'un avis :	63
		Demandes de certificats de décision préalable recours à d'autres / Transactions devant faire l'objet d'un avis :	37
		Demandes de certificats de décision préalable :	104
		Déclarant d'autres examens :	24
		Affaires non terminées :	51
		Affaires terminées :	180
		Demande au Tribunal de la concurrence :	1

L'enquête préliminaire des sociétés et des individus accusés a débuté le 7 février 1994. Le 25 mai suivant, tous les accusés ont été renvoyés pour subir leur procès. Le procès des sociétés a débuté le 9 janvier 1995, avec la présentation des requêtes préliminaires. Le procès proprement dit s'est mis en marche le 6 mars 1995. Des observations écrites ont été présentées à la Cour en mai et en juin 1995, et les plaidoiries ont eu lieu le 29 août suivant.

Le procès des individus accusés avait été initialement fixé au 18 septembre 1995. Comme aucune décision n'avait encore été rendue à cette date relativement aux accusations portées contre les sociétés, l'affaire a été remise au 9 novembre 1995. Les accusations portées contre les individus ont finalement été retirées le 18 décembre 1995.

La Couronne soutenait que les groupes de marchandises utilisaient une forme unique de transport caractérisée par la combinaison de délais d'acheminement plus longs et de tarifs plus bas que d'autres moyens de transport. Au soutien de sa définition du marché, la Couronne a présenté le témoignage d'experts, de témoins de l'expéditeur et de personnes oeuvrant dans l'industrie du camionnage, ainsi que les documents saisis.

Dans une décision de 71 pages, le juge Moldavayer a statué que les cinq sociétés accusées devaient être acquittées. La Couronne n'a pas réussi à démontrer que le marché en cause était celui des «services de groupage de marchandises» comme elle le prétendait. Le juge a statué que le marché englobait le transport routier et les services de transport ferroviaire combiné, et que la Couronne n'avait pas réussi à établir le caractère indu de l'accord sur ce

Dans sa décision, le juge a accepté plusieurs arguments présentés par la Couronne, notamment celui voulant que la définition de marché proposée par la Couronne n'était pas un élément de l'infraction devant être prouvée hors de tout doute raisonnable, ce qui signifie que, même s'il conclut qu'un marché différent a été établi, le juge du procès doit déterminer s'il y a effectivement eu réduction indu de la concurrence sur ce marché. Toutefois, la décision met en évidence la difficulté, pour la Couronne, de prouver hors de tout doute raisonnable ce qui constitue une notion essentiellement économique, le caractère indu.

Le principal point en litige au procès concernait l'étendue de la puissance commerciale sur le marché que détenaient les groupements de marchandises et la question de savoir s'il y avait eu réduction indu de la concurrence. La Couronne a fait valoir trois différents moyens pour démontrer que la concurrence avait été indûment réduite. Ces moyens concernaient le caractère indu de l'accord, à l'égard duquel elle a utilisé l'analyse structure-comportement

AFFAIRE DES GROUPEURS DE MARCHANDISES

Le 9 janvier 1995, la Cour de l'Ontario (Division

générale), siégeant à Toronto, a procédé à

l'instruction de la poursuite intentée par la

Couronne contre cinq groupements de marchandises :

Clarke Transport Canada Inc., Consolidated

Fraser Transport Inc., Corbell Transport Inc.,

TNT Canada Inc. et Trans Western Express, une

division de Northern Pool Express Ltd. Ces sociétés

étaient accusées, en vertu de l'art. 45 de la *Loi sur la*

concurrence, d'avoir comploté illégalement pour fixer

les prix des services offerts pour le transport des

marchandises de Toronto vers l'Ouest canadien,

entre 1976 et 1987.

Le juge Moldaver a acquitté les cinq sociétés le 9

novembre 1995. Il était convaincu hors de tout doute

raisonnable que les accusées avaient comploté

relativement aux prix applicables au transport des

marchandises par train de Toronto vers différentes

destinations de l'Ouest canadien et qu'elles avaient

commis d'autres actes anticoncurrentiels dans le but

d'aider leur cause. En outre, il a conclu que les

accusées savaient que leur accord, s'il était mis à

exécution, aurait pour effet de «réduire la concu-

rence entre elles et leurs concurrents». Toutefois,

malgré le fait qu'il ait trouvé difficile de trancher

cette affaire, le juge Moldaver était d'avis que les

services offerts par les groupements de marchandises ne

formaient pas un marché comme tel. Il a conclu que

le marché en cause incluait les services de

camionnage et les services de transport ferroviaire

combiné. Dans le contexte de ce marché plus vaste, il

était impossible de conclure que les accusées

occupaient une place suffisamment importante sur le

marché pour qu'on puisse considérer que leur accord

avait pour effet de réduire indûment la concurrence.

L'enquête menée initialement dans cette affaire

faisait suite à une plainte déposée par un client des

groupements de marchandises en décembre 1985. Ce

client alléguait, après avoir reçu des tarifs identiques

de quatre groupements de marchandises de Toronto,

que ces derniers fixaient les prix du transport entre

Toronto et l'Ouest canadien. Les groupements de

marchandises s'occupaient de rassembler des

centaines d'articles et de les grouper dans des

wagons couverts en vue de leur expédition. Une

enquête plus poussée et, en particulier, une entrevue

avec un ancien représentant de commerce de l'une

des sociétés accusées a permis d'apprendre que les

groupements de marchandises s'occupant de transport

entre Toronto et l'Ouest canadien avaient conclu un

accord environ dix ans auparavant (1976 à 1986).

D'autres renseignements obtenus lors

d'entrevues avec des expéditeurs et d'autres enquêtes

ont amené le Directeur des enquêtes et recherches à

entreprendre une enquête sur les activités des

sociétés en cause en avril 1987. Le 5 mai suivant, des

perquisitions ont été effectuées chez ces sociétés et

dans les locaux de l'Association canadienne des

opérateurs de chars en commun, dont elles étaient

membres. Plus de 50 000 documents ont alors été

saisis.

L'affaire a été soumise au ministère de la Justice

en novembre 1989. Des négociations ayant pour but

de régler l'affaire ont eu lieu avec certains des

groupements à la fin de 1989 et au début de 1990.

Toutefois, le 5 septembre 1990, la Cour suprême de

la Nouvelle-Écosse a statué, dans l'affaire *Nova Scotia*

Pharmaceutical Society, que l'article 45 de la *Loi* était

inconstitutionnel parce que contraire à la *Charte des*

droits. Les négociations ont alors pris fin. Le

24 septembre 1990, une accusation a été portée

contre les sociétés en vertu de l'alinéa 45(1)c) de la

Loi sur la concurrence. Les sociétés étaient accusées

d'avoir, du 8 février 1976 au 6 mars 1987, réduit

indûment la concurrence dans la fourniture de

services de groupage de marchandises et de services

connexes.

Le 9 juillet 1992, la Cour suprême du Canada a

rendu son jugement dans l'affaire *Nova Scotia*

Pharmaceutical Society. Elle a confirmé la

constitutionnalité des dispositions relatives au

complot de la *Loi sur la concurrence*. Le 16 juillet

suivant, six dirigeants des groupements de marchandises

ont été accusés, en vertu de l'alinéa 45(1)c) de la *Loi*

sur la concurrence, d'avoir, en qualité de têtes

dirigeantes des sociétés, réduit indûment la concu-

rence dans la fourniture de services de groupage de

marchandises et de services connexes.

Le juge McKeown a aussi indiqué que l'amende devait être élevée pour dissuader les étrangers de commettre des actes ayant pour but de réduire la concurrence sur les marchés canadiens. Le fait que l'infraction ait été commise par le président de la Canada Pipe, l'un des plus hauts dirigeants de la société, a également été pris en considération par le juge.

De plus, le juge a souligné que la disposition applicable en l'espèce était l'article relatif au complot, c'est-à-dire la disposition centrale de la partie criminelle de la *Loi sur la concurrence*, et que l'amende, même si elle était la plus élevée jamais infligée, allait dans le sens des peines infligées dans d'autres affaires visées par la *Loi*.

Selon le juge, l'amende devrait refléter le coût de l'enquête menée par la Couronne, qui correspond à 20 p. 100 de l'amende, ou 500 000 \$. La Couronne et l'accusée se sont entendues sur le montant de l'amende et sur la portion de celle-ci qui correspondait aux frais d'enquête.

Le juge McKeown a cependant fait remarquer que plusieurs circonstances atténuantes aidaient la cause de la Canada Pipe, notamment le fait que la société ait inscrit un plaidoyer de culpabilité et qu'elle ait coopéré avec la Couronne. La Cour a souligné en particulier que l'arrangement conclu entre la Canada Pipe et la U.S. Pipe n'avait pas été mis à exécution.

La Canada Pipe a reconnu que l'arrangement qu'elle avait conclu avec la U.S. Pipe dans le but de cesser de vendre à Louisbourg Construction, s'il

avait été mis à exécution, aurait eu pour effet de réduire indûment la concurrence dans la vente de tuyaux en fonte ductile de taille moyenne. La société a admis que son arrangement avec la U.S. Pipe constituait une infraction aux termes de la disposition relative au complot de la *Loi sur la concurrence*, même si cet arrangement n'avait pas été mis à exécution.

Ce point est important car il appuie l'opinion que font valoir depuis longtemps la Couronne et le Directeur des enquêtes et recherches dans les affaires de complot, soit qu'il n'est pas nécessaire de prouver qu'un complot a réellement été mis à exécution pour entraîner une condamnation en vertu de l'article 45 de la *Loi*.

La réussite de la poursuite dans cette affaire est due notamment à la coopération de la division antitrust du département de la Justice des États-Unis. Les enquêteurs du Bureau de la concurrence et les procureurs du ministère de la Justice canadien et du département de la Justice américain ont interrogé ensemble les témoins et ont échangé de l'information.

Pour une discussion plus approfondie de la coopération internationale de plus en plus étendue, veuillez vous référer à l'article «Regard sur le monde : Faits nouveaux dans le domaine de la coopération internationale concernant la politique en matière de concurrence», publié dans ce numéro.

APPLICATION DE LA LOI

AFFAIRE CANADA PIPE

Le 27 septembre 1995, la Cour fédérale, siégeant à Toronto, a condamné la Canada Pipe Company Limited à payer une amende de 2 500 000 \$ pour avoir comploté, infraction prévue à l'alinéa 45(1)c) de la Loi sur la concurrence. Cette amende est la plus élevée à avoir été infligée pour un seul chef d'accusation déposé en vertu de la Loi.

La société de Hamilton (Ontario) a été reconnue coupable d'avoir conclu un arrangement avec l'un de ses concurrents pour empêcher ou réduire indûment la concurrence dans la vente de tuyaux en fonte ductile de taille moyenne au Canada. L'infraction a été commise entre janvier et septembre 1990, et l'entreprise concurrente était la U.S. Pipe and Foundry Company, de Birmingham, en Alabama. Une ordonnance d'interdiction contre la Canada Pipe a également été rendue par le juge McKeown, de la Cour fédérale.

Les tuyaux en fonte ductile sont utilisés dans les réseaux d'aqueduc municipaux pour acheminer l'eau potable chez les résidents. Ils sont vendus soit directement aux municipalités par des fabricants comme la Canada Pipe, soit par l'entremise de promoteurs immobiliers, de distributeurs ou d'entrepreneurs en construction. Bien que des tuyaux en plastique ou en béton soient également utilisés dans ces réseaux, de nombreuses municipalités préfèrent les tuyaux en fonte ductile en raison de leur résistance, de leur flexibilité et de leur compatibilité avec les tuyaux existants. La Canada Pipe est le seul fabricant de ce type de tuyaux au Canada et, à l'époque de l'infraction, elle détenait 85 p. 100 du marché canadien de la vente de tuyaux de fonte à graphite sphéroïdal de taille moyenne (12 à 24 pouces de diamètre).

Le montant de l'amende représente environ 30 p. 100 du volume des ventes réalisées par la Canada Pipe à l'égard du produit à l'époque de l'infraction.

En 1990, le volume des ventes réalisées au Canada par la Canada Pipe à l'égard des tuyaux en fonte ductile se chiffrait à 25 000 000 \$ environ. En 1989-1990, soit la première année où elle a vendu les produits de la U.S. Pipe au Canada, Louisbourg Construction a vendu pour environ 3 000 000 \$ du produit.

Le juge McKeown a donné plusieurs raisons pour justifier le montant élevé de l'amende. La principale raison est l'effet dissuasif général que celle-ci aura sur les autres sociétés qui ont l'intention de commettre des actes anticoncurrentiels illégaux et sur la Canada Pipe elle-même.

En 1990, la clause de résiliation, appliquée à la U.S. Pipe, et celle-ci n'a pas empêché la U.S. Pipe de continuer à vendre ses produits à la U.S. Pipe, et celle-ci n'a pas empêché la U.S. Pipe de continuer à vendre ses produits à la U.S. Pipe. La U.S. Pipe a tenté de mettre fin à son contrat d'exclusivité avec Louisbourg Construction, d'abord en haussant ses prix dans le but d'inciter cette société à résilier le contrat. Elle a ensuite eu recours à une clause d'annulation contenue dans ce contrat pour mettre fin à l'accord intervenu entre les parties à compter du 30 septembre 1990. Louisbourg Construction a cependant refusé de payer les prix demandés par la U.S. Pipe, et celle-ci n'a pas

Télé-Direct

Le Tribunal de la concurrence a été saisi,

le 22 décembre 1994, d'une demande concernant des ventes liées et un abus de position dominante dans le secteur des annuaires téléphoniques. Cette demande vise Télé-Direct (Publications) Inc., et Télé-Direct (Services) Inc., des filiales des Entreprises Bell Canada Inc. Le Directeur fait valoir que le fait, pour les entreprises Télé-Direct, de lier les services de publicité à l'espace publicitaire a empêché des agences de publicité d'obtenir la clientèle des annonceurs dans une grande partie du marché. Le Directeur soutient également que d'autres agissements anticoncurrentiels ont eu pour effet d'exclure du marché des agences de publicité, des conseillers en publicité et d'autres éditeurs d'annuaires téléphoniques. L'audience a débuté le 5 septembre 1995 et s'est terminée en mars 1996.

Mémoire concernant les services d'appels locaux (CRTC 95-36)

Le Directeur a déposé un mémoire auprès du CRTC le 26 janvier 1996, dans le cadre d'une série de procédures visant à rendre concurrentiels les marchés des télécommunications locales. Le Directeur favorise un recours optimal aux forces du marché dans le domaine de la fourniture de services de télécommunications locales, une réglementation moins étendue et l'adoption de principes de concurrence relatifs aux mesures de protection des concurrents.

Intervention - stations de radio (CRTC 1995-204)

Le CRTC a entrepris d'examiner le traitement

qu'il accorde aux accords de coopération concernant la gestion de stations de radio. Le Conseil a approuvé un certain nombre d'accords semblables en vertu de la *Loi sur la radiodiffusion*. Le Directeur a présenté des commentaires écrits au CRTC pour attirer l'attention de ce dernier sur les questions relatives à la concurrence soulevées par ces accords.

Examen du mandat de Téléglobe Canada

En décembre 1995, le Directeur a déposé un mémoire auprès du CRTC dans le cadre de l'examen du monopole de Téléglobe Canada mené par le gouvernement. Le Directeur recommandait la suppression de ce monopole et l'assouplissement des restrictions relatives au commerce et aux intérêts étrangers.

Examen du mandat de la Société canadienne des postes

Le gouvernement a chargé M. George Radwanski d'examiner le mandat de la Société canadienne des postes, notamment les activités menées par la Société sur les marchés de concurrence. Le Directeur a déposé un mémoire, le 15 février 1996, dans lequel il suggère l'abolition du monopole de la Société pour la livraison du courrier et recommande un allègement de la réglementation si le monopole de la Société est maintenu dans le domaine du courrier de première classe. Le Directeur recommande également que la Société puisse prendre des mesures nécessaires pour empêcher l'utilisation du courrier pour des fins de sollicitations trompeuses.

Barreau du Haut-Canada

En novembre 1994, le Directeur a reçu une demande dans laquelle six résidents faisaient valoir que l'obligation de participer au régime d'assurance-responsabilité du Barreau les empêchait de souscrire une assurance auprès d'un autre assureur, ce qui constituait un abus de position dominante interdit par l'article 79. En mai 1995, le Barreau du Haut-Canada a demandé à la Cour de l'Ontario de rendre une ordonnance empêchant le Directeur d'aller plus loin dans cette affaire au motif que cela excédait le cadre de la *Loi sur la concurrence*. La Cour a entendu la requête en novembre 1995 et a rendu sa décision le 27 mars 1996. Le juge McCombs a statué en faveur du Barreau du Haut-Canada.

remorqueur dans le port de Vancouver et de services de chalaland dans les eaux côtières de la Colombie-Britannique, ou auront vraisemblablement cet effet.

ADM/Maple Leaf Mills

Le 15 février 1996, on a annoncé que la société Aliments Maple Leaf Inc., envisageait de vendre le matériel de minoterie qu'elle possède conjointement avec ConAgra Inc., à ADM Agri-Industries Ltd., une filiale canadienne de la société Archer-Daniels-

Midland Company, de Decatur, en Illinois. La transaction proposée aurait pour effet de fusionner les deux plus grandes entreprises de minoterie au Canada. Un examen complet de la transaction en vertu des dispositions relatives aux fusions est actuellement mené dans le but de déterminer si cette transaction empêcherait ou diminuerait la concurrence dans l'industrie de la minoterie et des produits connexes.

Ultramar

Le Directeur a conclu qu'Ultramar respectait son engagement de tenter de vendre sa raffinerie de Dartmouth, en Nouvelle-Écosse. En conséquence, il ne s'opposera pas à la fermeture de la raffinerie. Les employés de celle-ci contestent la décision devant les tribunaux.

Smith/Coles

Le Directeur continue de surveiller la transaction entre Smith et Coles, en particulier en ce qui concerne l'entrée éventuelle de détaillants américains sur le marché canadien.

AFFAIRES CRIMINELLES Arpenteurs-géomètres de la région d'Edmonton

Le 24 janvier 1996, 13 personnes et dix entreprises de la région d'Edmonton ont été accusées, en vertu de l'article 45 de la *Loi sur la concurrence*, d'avoir comploté dans le but d'empêcher ou de réduire la concurrence dans la production, la vente ou la fourniture de certificats de localisation

exigés dans le cadre de transactions immobilières.

Ces personnes et entreprises auraient comploté, se seraient coalisées ou auraient conclu un accord ou un arrangement entre elles, à l'automne 1994, pour fixer le prix de ces certificats. De tels certificats qui sont exigés lors d'une transaction immobilière et qui certifient les titres légaux de la propriété coûtaient auparavant environ 250 \$, et ce prix était négociable. À la suite de l'accord conclu entre les accusées, leur prix a grimpé à 325 \$.

M. Gas

Le 26 janvier 1996, le juge David Dempsey a condamné Mr. Gas Limited à payer une amende de 50 000 \$ après avoir reconnu l'entreprise coupable d'avoir influencé à la hausse, par des menaces, les prix demandés par l'un de ses concurrents, Caltex Petroleum Inc., en septembre 1992, dans la région d'Ottawa. Mr. Gas Limited en a appelé de la décision.

AFFAIRES CIVILES Interac

Le 14 décembre 1995, le Directeur a soumis un projet d'ordonnance par consentement au Tribunal de la concurrence dans le but de restaurer la concurrence sur le marché de la fourniture de services de transfert électronique de fonds sur réseau partagé au Canada. L'enquête menée par le Directeur a révélé que les mesures prises par l'Association Interac et ses membres fondateurs constituaient un abus de position dominante visé à l'article 79 de la *Loi*.

Suivant l'ordonnance proposée, les règlements administratifs de l'Association Interac seraient modifiés de façon à permettre à des institutions autres que financières de devenir membres de l'Association. Le Directeur estime que cela augmentera le nombre de participants directs et indirects au système et favorisera une plus grande concurrence dans la fourniture de ces services. L'audience a débuté le 4 mars et devait se poursuivre durant les semaines du 15 et du 22 avril. Quatre parties ont été autorisées à intervenir devant le Tribunal pour faire valoir leurs points de vue sur l'efficacité de la solution proposée pour restaurer la concurrence.

Il a ensuite traité de différentes dispositions de la Loi — abus de position dominante, fusions, acquisitions, complot — et de leur application aux marchés de l'électricité.

Pour conclure, l'application nouvelle du droit de la concurrence à l'industrie de l'électricité constituera un défi de taille tant pour nous qui sommes chargés de l'application de la Loi que pour vous qui vous heurterez de plus en plus à celle-ci. Pour notre part, nous ferons preuve de diligence afin que le droit de la concurrence soit appliqué équitablement et efficacement à l'égard de votre secteur d'activité.

Comme je l'ai dit précédemment, je m'efforce d'encourager activement la conformité à la Loi sur la concurrence par une plus grande sensibilisation à ses dispositions, ce qui favorise une meilleure compréhension de son application, et au moyen d'avis consultatifs.

Des copies de ces allocutions et d'autres discours prononcés par les membres du Bureau peuvent être obtenues au Centre des plaintes et des renseignements.

concurrente en vue de stimuler l'efficacité et l'innovation dans l'approvisionnement en électricité.

5. Enfin, le cinquième principe clé de la mise en application du droit de la concurrence dans le secteur de l'électricité consiste à accorder une attention particulière aux pratiques commerciales qui menacent le plus la concurrence et l'efficacité.

Dans les conditions économiques actuelles, le droit de la concurrence, comme tous les domaines du droit, doit être appliqué dans le contexte d'importantes restrictions budgétaires. Nous devons donc concentrer nos efforts là où ils sont susceptibles d'être les plus fructueux. En ce qui concerne les marchés de l'électricité, trois volets du droit de la concurrence me semblent revêtir une importance toute particulière. Il s'agit de l'abus de position dominante sur le marché, des fusions, acquisitions et des complot en vue de restreindre indûment la concurrence.

PRATIQUES COMMERCIALES

Mary Kay Cosmetics Ltd.

Le 5 février 1996, six accusations ont été déposées contre Mary Kay Cosmetics Ltd. en application de l'article 55 de la Loi (commercialisation à paliers multiples). On reprochait à la société d'avoir fait des déclarations quant à la rémunération offerte par le système sans avoir divulgué le revenu gagné par un participant ordinaire, contrairement à ce qu'exige l'article 55. La société a comparu devant la cour provinciale, à Ottawa, le 26 février 1996, et a plaidé non coupable. L'enquête préliminaire a été reportée au 8 août 1996.

Compagnie de la Baie d'Hudson

Le 16 juin 1994, des accusations ont été déposées en application des alinéas 52(1*a*) et *d*) (indications trompeuses et indications sur le prix de vente habituel) contre la Compagnie de la Baie d'Hudson, son

FUSIONNEMENTS

Seaspan

président, M. N.R. (Bob) Peter, et son vice-président, Marchandisage, M. Robert Norris. Les accusations visent des méthodes publicitaires utilisées entre le 1^{er} avril 1989 et le 28 février 1991. L'enquête préliminaire devrait avoir lieu du 27 mai au 28 juin 1996.

Le 1^{er} mars 1996, le Directeur a présenté une demande au Tribunal de la concurrence concernant deux fusions. Cette demande fait opposition au fusionnement du 13 octobre 1994 par lequel le propriétaire de C.H. Cates & Sons Ltd., M. Dennis Washington, a acquis indirectement un intérêt important dans Seaspan International Ltd., et à celui du 30 juin 1995 par lequel M. Washington a acheté la Norsk Pacific Steamship Company, Limited.

Dans sa demande, le Directeur allègue que les fusionnements empêchent ou diminuent sensiblement la concurrence dans la fourniture de services de

réseau d'électricité et l'essor en général dans ce secteur favorisent de plus en plus le caractère concurrentiel des marchés de la production d'électricité sur le plan structurel. Je crois que ces marchés non seulement pourraient, mais également devraient être de plus en plus assujettis aux règles que prévoit la *Loi sur la concurrence*.

Un autre domaine important, mais parfois négligé, où le droit de la concurrence devrait jouer un rôle déterminant est celui des biens et des services liés à l'électricité, comme le chauffage, la climatisation, l'électrométrie et les services énergétiques. Au cours des derniers mois, nous avons reçu un certain nombre de plaintes de la part d'entreprises privées concernant la présence accrue des services publics sur ces marchés. Leur simple entrée sur ces marchés ne soulève pas de question en vertu du droit canadien de la concurrence. Cependant, et j'y reviendrai, les dispositions de la *Loi sur la concurrence* peuvent s'appliquer lorsqu'un service public se sert de sa position dominante dans une partie du

secteur de l'électricité pour supprimer la concurrence sur des marchés connexes. J'admets que la surveillance réglementaire transport et la distribution, lesquels revêtent toujours un caractère monopolistique inhérent de cette surveillance doit évoluer de façon à favoriser la concurrence sur le marché de la production et celui des biens et des services liés à l'électricité. Il faudra de plus en plus viser l'établissement de règles de jeu équitables pour tous les concurrents, qu'il s'agisse ou non de services publics. Il sera particulièrement important de faire en sorte que tous les fournisseurs potentiels d'électricité aient accès, sans discrimination, aux réseaux de transport et de distribution, et qu'aucun intermédiaire n'intervienne entre les composantes de l'industrie qui sont soumises à une réglementation et celles qui ne le sont pas.

2. Le deuxième principe clé veut que, dans le secteur de l'électricité, le droit de la concurrence prenne dûment en considération les caractéristiques

4. Quatrième, aux fins de la mise en application du droit de la concurrence sur les marchés de l'électricité, comme sur les autres marchés, il est essentiel de protéger et de favoriser le fonctionnement concurrentiel, et non les concurrents.

Comme je l'ai mentionné précédemment, le droit de la concurrence vise fondamentalement à tracer une frontière entre le comportement concurrentiel acceptable sur le marché et celui qui ne l'est pas. Il sera essentiel de garder cet objectif à l'esprit à mesure que des marchés concurrentiels seront établis dans le domaine de l'électricité. Le droit de la concurrence ne doit pas pénaliser une entreprise simplement parce qu'elle est un concurrent prospère sur les nouveaux marchés de l'électricité. Il ne doit pas non plus protéger l'entreprise qui n'arrive pas à soutenir la concurrence sur ces marchés. Le rôle du droit de la concurrence est plutôt d'appuyer la

champ d'application du droit de la concurrence et de la politique de concurrence au Canada a des secteurs et activités qui n'y étaient à peu près pas assujettis auparavant. Les modifications proposées simplifieront davantage nos opérations et nous fourniront de meilleurs instruments pour la représentation des agissements anticoncurrentiels, qu'ils aient pris naissance au Canada ou à l'étranger. À cette fin, nous continuerons à entretenir des liens étroits de coopération avec les autorités responsables de la concurrence des pays qui sont nos partenaires commerciaux.

Lun des secteurs réglementés de l'industrie qui se transforme rapidement en marché concurrentiel est celui de l'énergie. Le 27 novembre 1995, M. George N. Ady a prononcé une allocution dans le cadre de l'atelier sur la restructuration de l'industrie de l'électricité organisé par le conseil d'administration de l'Association canadienne de l'électricité.

Si je suis parmi vous aujourd'hui c'est que, selon moi, la tendance vers une plus grande ouverture des marchés de l'électricité au Canada entraînera nécessairement l'application accrue du droit de la concurrence pour faire en sorte que ces marchés demeurent

concurrentiels et efficaces. À cet égard, je m'attends à ce que l'industrie de l'électricité ait un parcours semblable à celui des autres secteurs de l'économie canadienne qui sont en voie de déréglementation, comme le transport, les services financiers, le gaz naturel et, de plus en plus, les télécommunications. On ne saurait encore dire avec exactitude quelle sera la structure de l'industrie canadienne de l'électricité à l'avenir. Il appert toutefois que des mesures adéquates devront être prises sur les marchés de l'électricité, comme sur les autres, pour assurer leur fonctionnement concurrentiel et efficace. Il faudra tout d'abord réaliser un équilibre approprié entre le droit de la concurrence et les contraintes réglementaires sur ces marchés et, deuxièmement, y appliquer judicieusement le droit de la concurrence.

Il a ensuite donné un bref aperçu du droit et des organismes existant en matière de concurrence au Canada.

Parce qu'il prévoit des mesures visant à discipliner l'activité commerciale, le droit de la concurrence se distingue fondamentalement de la réglementation. Dans son application, le droit de la concurrence, contrairement à la réglementation, ne comporte pas l'approbation préalable d'un comportement commercial donné. Les autorités responsables de l'application du droit de la concurrence n'exercent pas leur compétence à l'égard des niveaux de service, de qualité, de prix ou de profit, lesquels sont plutôt déterminés par les forces du marché dans un contexte concurrentiel. Le droit de la concurrence entre en jeu lorsqu'il s'agit de départager les comportements commerciaux concurrentiels qui sont acceptables et ceux qui ne le sont pas. Il réprime le comportement commercial qui est de nature à faire obstacle au fonctionnement concurrentiel et efficace du marché. Ce faisant, le droit de la concurrence vise à créer un environnement économique dans lequel les entreprises peuvent mettre à l'épreuve leur savoir-faire et les consommateurs peuvent obtenir les avantages qui découlent de la concurrence.

M. Ady a alors énoncé cinq principes de concurrence dans le secteur de l'électricité.

1. Premièrement, il est essentiel de réaliser

un bon équilibre entre le droit de la concurrence et les mesures de réglementation en ce qui concerne le comportement des entreprises sur les marchés de l'électricité.

Le droit de la concurrence, je le répète, vise à appuyer et à canaliser les forces du marché dans un contexte concurrentiel. Certaines conditions doivent être réunies pour que cet objectif soit atteint. Plus particulièrement, suffisamment de concurrents doivent avoir véritablement accès au marché en cause pour rendre celui-ci concurrentiel sur le plan structurel.

Evidemment, la possibilité de satisfaire à ces conditions de base varie d'une composante à l'autre de l'industrie de l'électricité. L'apparition d'une production efficace à petite échelle, les progrès techniques liés au

les activités d'application de la loi dans les télécommunications au fur et à mesure de l'entrée de l'industrie dans le monde de la concurrence et en fonction de la réduction correspondante des interventions du Bureau dans le domaine réglementaire. Le Bureau doit pouvoir faire face aux impératifs de l'application de la Loi dans ce nouveau secteur. Il est généralement reconnu qu'avec l'accroissement de la concurrence dans les marchés des télécommunications et l'exercice par le CRTC de son pouvoir de s'abstenir de réglementer, on fera davantage appel à la Loi *sur la concurrence* pour réprimer les agissements anticoncurrentiels. Étant d'application générale, la Loi vise tous les secteurs de l'économie canadienne, sauf ceux qui font l'objet d'une exception expresse aux termes de ses dispositions ou de celles d'une autre loi.

Il s'est élaboré, dans la jurisprudence relative au droit pénal de la concurrence, une théorie qui a pris le nom de «défense de la conduite réglementée». Elle soutient essentiellement qu'une activité autorisée ou exécutée en application d'un règlement valide est réputée servir l'intérêt public et ne peut, de ce fait, enfreindre les dispositions pénales de la Loi. La jurisprudence ne reconnaît pas de moyen de défense similaire en matière civile, et il appartient aux tribunaux judiciaires et au Tribunal de la concurrence de déterminer l'extension qui peut être donnée aux mesures d'application de la Loi.

De toute évidence, le fait que les industries réglementées s'en remettent de plus en plus au jeu des forces du marché donne aux questions touchant l'étendue des mesures d'application de la Loi un caractère plus urgent. Dans les mois et les années à venir, le défi à relever consistera à établir une interface pratique et efficace entre le droit de la concurrence et la réglementation. Il faudra, pour cela, intensifier la communication et la coopération entre le Bureau et l'organisme canadien de réglementation (le CRTC), notamment pour réduire l'incertitude pouvant exister relativement aux compétences de chacun et pour faciliter le règlement rapide des problèmes en matière de concurrence. Les

succès que le Bureau a obtenus dans la résolution de dossiers individuels de cablodistributeurs incapables d'obtenir un accès concurrentiel aux installations contrôlées par les sociétés de téléphone constituent d'ores et déjà un exemple du rôle que la Loi peut jouer dans des domaines assujettis à la supervision réglementaire du CRTC. S'il s'était révélé impossible de régler ces affaires à l'amiable de façon satisfaisante, j'étais prêt à m'adresser au Tribunal de la concurrence. Le Bureau a pour objectif, lorsque se posent des questions de fond relevant de la Loi, de les traiter sans délai, avec détermination et dans la transparence. L'application de la politique de concurrence dans le secteur des communications doit, pour être efficace, parvenir à trois fins. Elle doit d'abord viser à établir des paramètres clairs quant aux pratiques commerciales acceptables, sans dicter les conduites commerciales; les dispositions de la Loi relatives à l'abus de position dominante et aux fusions reçoivent, à cet égard, une très grande importance. Elle doit ensuite ménager la souplesse de fonctionnement des entreprises et leur capacité de s'adapter à l'évolution des conditions du marché. Elle doit enfin faciliter la transition vers les marchés concurrentiels.

Dans le reste de son allocution, le Directeur a parlé de la coopération internationale et de la modification de la Loi sur la concurrence; ces deux questions sont abordées plus en détail ailleurs dans ce numéro.

Permettez-moi, pour conclure, de répéter que le droit de la concurrence et l'efficacité de son application demeurent à l'avant-plan des objectifs du Canada en matière de politique économique. Malgré la diminution de nos ressources, nous continuons à faire appliquer le droit de la concurrence avec vigueur, grâce à une utilisation plus efficiente de la technologie, à une sélection judicieuse des dossiers et à des méthodes de dissuasion efficaces, tout en reconnaissant que nos ressources ne nous permettent pas de nous occuper de toutes les affaires où une intervention serait fondée. En outre, la poursuite des efforts de réglementation a étendu le

Plus récemment, nous nous sommes prévalus des pouvoirs de perquisition et de saisie prévus à l'article 15 à l'égard de l'application d'une disposition civile de la *Loi*. Il sera toujours nécessaire, pour assurer l'efficacité des mesures d'application de la *Loi*, de recourir à des pouvoirs formels lorsqu'il est impossible d'obtenir la collaboration volontaire des parties. Ce recours, toutefois, ne signifie pas que nous écartons de notre orientation traditionnelle vers la conformité volontaire. Nous examinons les faits de chaque affaire pour déterminer s'il s'impose de faire appel aux pouvoirs expressément prévus par la *Loi*.

Venient ensuite des observations sur l'application du droit et de la politique de concurrence aux secteurs en transition.

Mes prédécesseurs et moi avons, depuis de nombreuses années, préconisé avec vigueur de laisser le plus de latitude possible au jeu de la concurrence et des forces du marché dans les secteurs des télécommunications, du transport et de l'énergie. Depuis longtemps, ces industries faisaient l'objet d'une réglementation étendue et, souvent, étaient exploitées comme des monopoles réglementés. Nous avons énergiquement fait valoir les avantages de la concurrence au sein du gouvernement, au niveau de l'élaboration des politiques, et dans l'exercice du pouvoir du Directeur d'intervenir devant les autorités réglementaires pour promouvoir la déréglementation et accroître la part laissée à la concurrence dans la détermination des résultats obtenus par ces industries. C'est avec beaucoup de satisfaction que je constate, en examinant la situation canadienne, que la privatisation, la déréglementation et l'intensification du rôle de la concurrence ont connu un essor substantiel au sein de toutes les principale industries d'infrastructures. Dans l'industrie des télécommunications, par exemple, nous avons parcouru un chemin considérable dans un délai relativement court. Il y a quatre ans, le CRTC, l'organisme canadien chargé de réglementer la télédiffusion et les télécommunications, a tenu des audiences sur les services d'appel interurbain, dont la question préliminaire visait à déterminer s'il était dans l'intérêt public de permettre la

concurrence en matière d'installations dans l'industrie des services d'appel interurbain. Vers le milieu de 1992, il a rendu sa décision permettant l'interconnexion libre. Depuis ce temps, le paysage concurrentiel de l'industrie canadienne des télécommunications a changé radicalement. Au cours de la période d'un peu plus d'un an qui s'est écoulée après l'introduction de l'égalité d'accès, les nouveaux arrivés sur le marché des services d'appel interurbain ont arraché d'importantes parts du marché aux sociétés en place, et les tarifs applicables à ces services ont baissé substantiellement. En outre, le CRTC procède actuellement à une réforme réglementaire considérable qui remplacera la réglementation du taux de rendement fondé sur la base tarifaire par une réglementation fondée sur le plafonnement des prix, et il exerce le pouvoir que lui confère la *Loi* sur les télécommunications de s'abstenir de réglementer à l'égard des secteurs où s'exerce une concurrence suffisante pour protéger les intérêts des abonnés. Le CRTC va également de l'avant dans la réalisation de son programme réglementaire visant à ouvrir à la concurrence les marchés des services téléphoniques locaux. L'innovation et l'application croissantes des techniques de télécommunication et des techniques informatiques laissent entrevoir l'accélération du rythme du changement à l'approche du tournant du siècle.

M. Ady a ensuite décrit le rôle joué par le Bureau dans le cadre des audiences sur l'élaboration de la politique du gouvernement concernant l'infovoie et les services de radiodiffusion directe à domicile par satellite (SRD).

Le rythme et l'étendue de la mutation dans le domaine des communications, du point de vue technique, concurrentiel ou réglementaire, a suscité de nombreux défis aux membres de l'industrie, à leurs clients et au gouvernement, dont les autorités responsables de la concurrence. Le passage des industries d'un marché réglementé à un marché concurrentiel ne va pas sans conséquences pour le travail du Bureau. Au nombre de celles-ci, figurent la nécessité de repenser la gestion des ressources en fonction de l'importance que prendront

diffusion ont le plus occupé le Bureau au cours de la dernière année.

Il a mentionné que d'autres secteurs ont commencé à avoir un impact similaire, et a décrit plusieurs affaires importantes auxquelles le Bureau a participé. Dans la première, il était question d'une ordonnance par consentement proposée en application des dispositions relatives à l'abus de position dominante à l'égard de certaines pratiques commerciales utilisées par les éditeurs des Pages jaunes. Il a ensuite traité de la décision rendue récemment par le Tribunal dans l'affaire A.C. Nielsen (ces deux affaires sont abordées dans le rapport annuel du Bureau de 1994-1995).

Le Bureau continue à veiller à l'application des dispositions de la Loi aux activités des associations professionnelles, lorsque celles-ci ne sont pas expressément autorisées par un organisme réglementaire. Le plaider de culpabilité déposé par l'A.Q.R.P. à l'égard d'accusations de complot portées en vertu de la Loi en est un bon exemple. L'affaire portait sur la vente au comptant de contraceptifs oraux et de narcotiques de prescription et sur les honoraires des pharmaciens dans la province de Québec. Une amende de deux millions de dollars a été imposée en vertu de l'article 45 de la Loi. La condamnation n'a pas visé uniquement les chaînes de pharmacies de détail accusées, elle a également frappé l'association professionnelle elle-même.

M. Addy a ensuite traité de l'affaire Canada Pipe, qui est discutée plus en détail dans ce numéro, et de différents fusionsnements dont il est également question dans le dernier Rapport annuel.

Les méthodes d'application des dispositions civiles de la Loi ont également évolué. En matière de fusionnement, par exemple, il nous a récemment paru nécessaire d'avoir recours aux pouvoirs de contrainte prévus à l'article 11 pour assurer l'efficacité du processus d'examen au cours de certaines enquêtes. Dans un cas, nous avons obtenu des ordonnances visant à recueillir des renseignements que des parties à une opération avaient refusé de nous fournir. Nous nous sommes également servis de ces pouvoirs dans une affaire civile d'abus de position dominante.

politique en matière de concurrence à des «secteurs en transition», les perspectives actuelles et futures de l'intensification de la coopération internationale et multilatérale, et les objectifs poursuivis par les modifications proposées à la Loi sur la concurrence.

M. Addy a d'abord résumé brièvement la législation en vigueur au Canada en matière de concurrence, et a donné un bref aperçu de son rôle et de celui du Tribunal de la concurrence. Il a ensuite traité des limites financières auxquelles était confronté le gouvernement et de leurs incidences sur le travail du Bureau.

Notre participation à cet examen a notamment consisté à réévaluer nos opérations de mise en application de la loi et à centraliser nos activités, ce qui a entraîné la fermeture de nos bureaux régionaux, lesquels veillaient principalement au respect des dispositions de la Loi relatives à la publicité trompeuse et aux pratiques commerciales déloyales. Ces mesures, a-t-il été estimé, étaient les plus aptes, dans le contexte de la diminution de nos ressources, à faire porter notre action en matière d'application de la Loi, sur les objets prioritaires.

Bien que les compressions aient moins touché le Bureau que nous ne l'avions initialement prévu, nos ressources n'en sont pas moins employées au maximum. Cette situation, toutefois, n'est pas uniquement attribuable aux réductions budgétaires. Depuis quelques années, d'importants secteurs économiques, auparavant réglementés, se sont ouverts à la concurrence et sont, par conséquent, devenus assujettis aux dispositions de la Loi. Pour assurer l'emploi le plus efficace de nos ressources devant les effets des forces opposées des réductions budgétaires et de l'accroissement des responsabilités, nous avons élaboré des critères de sélection permettant d'isoler les affaires prioritaires.

Nous nous occupons activement, à l'heure actuelle, de secteurs industriels, dont ceux des télécommunications, de la diffusion, du transport, de l'énergie et de l'agriculture, qui sont connus ou connaîtront des changements importants en termes de marché. On peut dire sans crainte de se tromper que les secteurs des télécommunications et de la

tôt, continuera de s'étendre, si bien que le droit de la concurrence s'appliquera à des secteurs d'activité jusqu'à maintenant visés par une réglementation particulière, notamment le secteur des télécommunications. En outre, parce que le gouvernement a décidé, dans le cadre de sa politique, de considérer comme devant être soumis aux forces de la libre concurrence la quasi-totalité des nouveaux produits et services engendrés par la technologie de l'information, la Loi sur la concurrence s'appliquera à ces nouveaux marchés.

Après avoir traité brièvement de la Loi, M. Traversy a dit quelques mots au sujet de la dimension internationale de l'autorité de l'information. En terminant, il a résumé ses principales observations.

- En ce qui concerne l'évolution de la politique sur l'information, le cadre que l'on a commencé à mettre en place depuis 1992 devient de plus en plus axé sur la concurrence et les possibilités de marché. Je pense également que ce courant est irréversible.
- Pour ce qui est des grands problèmes d'orientation, le Bureau de la concurrence adoptera la position suivante : il ne saurait y avoir concurrence sans rivalité entre les entreprises, sans gagnants et perdants. L'innovation sur un marché ne peut pas être gérée.
- En revanche, si la concurrence ne peut pas être gérée par le moyen classique de la réglementation, la Loi sur la concurrence doit permettre de prévenir les abus de position dominante et les monopoles.
- Enfin, le marché électronique est un marché international et il sera indispensable pour le Canada d'aller au-delà de ses frontières, c'est-à-dire d'obtenir l'accès aux marchés internationaux et de l'exploiter.

Le 26 octobre 1995, M. George N. Addy a prononcé une allocution à l'occasion de la 22^e conférence annuelle sur le droit et la politique internationaux antitrust, à la Fordham University School of Law de New York. Son allocution intitulée «Le droit antitrust au Canada» était divisée en quatre grandes parties : l'évolution récente de l'application du droit de la concurrence au Canada, l'orientation adoptée par le Bureau relativement à l'application du droit et de la

Il a souligné qu'on est loin de s'entendre sur le degré de concurrence souhaitable et sur la vitesse à laquelle elle doit s'implanter. Il a proposé de grouper les questions en deux catégories : les questions de transition et les questions de distinction.

Dans la catégorie des questions de transition, j'inclus les moyens à prendre pour atteindre les objectifs de l'État — objectifs ayant maintenant l'appui général — pour favoriser la concurrence dans les installations, les produits et les services. De façon générale, il s'agit de faire en sorte que les entreprises établies (compagnies de téléphone, câblodiffuseurs, etc.) exerçant un monopole ou ayant une position dominante ne puissent exploiter l'absence de réglementation pour empêcher la concurrence. À la limite, ces questions de transition peuvent devenir des problèmes structurels. [...]

Passons maintenant à la deuxième catégorie de questions, «questions de distinction». Dans le passé, la principale distinction établie par la loi et les règlements était celle entre les «télécommunications» et la «radiodiffusion». D'un point de vue fonctionnel, il a parfois été plus utile de faire la distinction entre le «transport» et le «contenu». Quoi qu'il en soit, la numérisation des réseaux et la compression de signaux sont, à toutes fins utiles, venues estomper ces distinctions. Les répercussions économiques de cette révolution technologique devraient faciliter la réalisation de certains objectifs sociaux, par exemple le service universel à un taux raisonnable.

Il a alors discuté du rôle du Bureau de la concurrence dans le cadre des audiences du CRTC sur la convergence. Après avoir invité les personnes présentes à consulter les dépliant sur la Loi sur la concurrence, il a décrit la façon dont celle-ci se rattache aux questions d'actualité.

Jusqu'à maintenant, c'est surtout aux audiences du CRTC que le Bureau a présenté sa position sur l'information. Cela tient au fait que la «défense de la conduite réglementée» a limité la portée de la Loi sur la concurrence dans les cas où des lois ou des règlements régissent expressément un secteur donné. Bien entendu, la réforme rapide de la réglementation dont j'ai parlé un peu plus

groupes de réflexion sur des sujets comme les préavis, la confidentialité et le télémarketing. Le Directeur étudie actuellement le rapport déposé par le Comité en vue de faire des recommandations au ministre Manley. Si le Ministre décide d'aller de l'avant avec la modification à la Loi, un projet de loi pourrait être rédigé au cours du printemps et de l'été 1996 et être déposé devant la Chambre des communes au début de l'automne.

de ses membres de continuer d'avoir des discussions avec d'autres parties intéressées, notamment sur les notions et les propositions qui ont surgi des réunions du Comité. Ce dernier a ainsi pu recueillir des opinions sur l'acceptabilité ou la faisabilité de ces notions et propositions. Le Bureau a également maintenu le dialogue avec d'autres intervenants intéressés par des aspects particuliers des modifications, et a constitué des

ALLOTIONS ET DISCOURS

donc tout intérêt à veiller à ce qu'il y ait des possibilités commerciales non seulement dans le secteur de l'autoroute de l'information, que nous connaissons également sous le nom d'«inforoute», mais aussi sur le marché électronique qu'il doit servir.

Dans la nouvelle économie de l'information, c'est sur le marché électronique que se feront beaucoup, si ce n'est la plupart, des opérations d'achat et de vente de biens et de services. L'accès au marché électronique permettra aux entreprises d'accroître la valeur ajoutée de leurs biens et services et de créer des biens et services entièrement nouveaux. Les conditions évolueront beaucoup plus rapidement sur le marché électronique et des marchés complètement nouveaux vont se former.

M. Traversy a donné un aperçu de l'évolution de la politique gouvernementale dans le domaine des télécommunications et de l'économie de l'information, et a traité des faits nouveaux survenus jusqu'à présent.

Certains d'entre vous craignent peut-être que nos structures en matière de réglementation et d'élaboration des politiques soient trop lourdes et nous empêchent de suivre les progrès technologiques et les tendances du marché ayant une incidence sur l'inforoute. Je pense, pour ma part, que les signes observés au cours des trois dernières années sont au contraire encourageants. Du point de vue de l'élaboration des politiques, le fait nouveau le plus important a été d'admettre que les autorités ne peuvent pas et ne doivent pas microgérer une société de l'information.

Les rencontres avec les intervenants du public, les allocations, la participation à des colloques et à des débats d'experts, ainsi que la présentation d'observations devant divers organismes officiels appuient les activités que le Bureau mène relativement à l'application de la Loi sur la concurrence. Le Directeur des enquêtes et recherches, M. George N. Addy, prononce lui-même de nombreuses allocations et encourage les autres fonctionnaires du Bureau à faire de même. Pour donner une idée de l'étendue de cette activité, Concuraction est heureux de présenter les points saillants de trois allocations prononcées au cours des derniers mois.

Le 19 octobre 1995, le directeur général de l'économie et des affaires internationales, M. Val Traversy, a prononcé une allocation à la conférence parrainée par Instigat Information Inc., sur le marché de l'autoroute de l'information. Le titre de cette allocation était : «La concurrence au service des consommateurs».

Vous vous demandez peut-être pourquoi le Bureau de la concurrence a été invité à présenter un exposé durant la pause du midi, période de choix dans toute rencontre. Les possibilités commerciales sont le thème de cette conférence et vous vous dites probablement que le Bureau de la concurrence est un organisme ayant davantage pour mandat de faire enquête que de favoriser certaines pratiques sur le marché. Le Bureau a effectivement pour rôle de veiller à l'application de la loi, mais son mandat est plus vaste : favoriser la concurrence sur les marchés et l'accès aux marchés. Nous avons

l'application de la *Loi*. Voici leurs noms :

Donald S. Affleck, c.r.,
associé principal de Kelly Affleck Greene;
Robert D. Anderson, c.r.,
chef du contentieux chez Procter & Gamble Inc.;
Yves Bérault, associé du bureau d'avocats
McCarthy Tétrault;

Sara Blake, avocate principale de la Section des
enquêtes de la Direction de l'application de la loi,
Commission des valeurs mobilières de l'Ontario;
Harry Chandler, chef de l'Unité des modifica-
tions du Bureau de la concurrence;

Rosalie Daly Todd, directrice exécutive et
conseillère juridique de l'Association des
consommateurs du Canada;

Calvin S. Goldman, c.r., associé du bureau
d'avocats Davies, Ward & Beck;

Lawson A. W. Hunter, c.r., associé du bureau
d'avocats Stikeman Elliott;

George Post, ancien haut fonctionnaire,
maintenant conseiller en politiques;
William T. Stanbury, professeur à la Faculty of
Commerce and Business Administration de
l'université de la Colombie-Britannique;

Norman J. Stewart, vice-président et chef du
contentieux chez Ford du Canada Limitée;

Peter Woolford, premier vice-président -
Politiques du Conseil canadien du commerce
de détail.

Le Comité s'est réuni à plusieurs reprises entre
octobre 1995 et février 1996 pour passer les
énoncés de politique établis par le Bureau relativement
à la modification de la *Loi*. Dans ses discussions, le
Comité a tenu compte des commentaires formulés
par le grand public dans le cadre du processus de
consultation ainsi que des renseignements recueillis
par le Bureau et des résultats des analyses menées
par celui-ci. Le Comité a réussi à s'entendre sur un
vaste ensemble de modifications; certaines diffèrent
des propositions mises de l'avant dans le document
de discussion, mais elles semblent répondre mieux
aux préoccupations des intervenants.

Le fait que les discussions du Comité se soient
déroulées à huis clos n'a pas empêché bon nombre

En général, le processus de consultation a
grandement contribué à l'atteinte d'un consensus et
à l'élaboration de solutions innovatrices aux
problèmes qui avaient été identifiés.

Le processus de consultation a débuté par la
publication d'un document de discussion en juin
1995. Ce document cernait huit domaines pouvant
faire l'objet de modification législative, soit :

- les transactions devant faire l'objet d'un avis;
- la confidentialité et l'entraide avec les
organismes étrangers responsables de la
légitimation en matière de concurrence;
- la publicité trompeuse et les pratiques
commerciales déloyales;
- les indications sur le prix habituel et l'alinéa 52(1)d);
- la discrimination par les prix et les remises
promotionnelles;
- l'accès au Tribunal de la concurrence;
- les ordonnances d'interdiction;
- le telemarketing trompeur.

Avant la date limite du 6 octobre 1995, nous
avons reçu plus de 80 réponses au document de
discussion provenant de différentes parties intéressées,
notamment des petites et grandes entreprises, des
bureaux d'avocats, de divers organismes et associations,
des gouvernements provinciaux et des particuliers. Bon
nombre de ces réponses étaient très approfondies et
bien raisonnées et se sont avérées inestimables aux
fins de la détermination des solutions possibles aux
différents problèmes.

Pour poursuivre le dialogue avec les intervenants, un
Comité consultatif a été mis sur pied en septembre 1995.
Ce Comité devait présenter des recommandations au
Directeur relativement à chaque domaine de la *Loi* qui
devait être modifié et, dans la mesure du possible,
s'entendre sur la pertinence et la faisabilité des proposi-
tions ou des solutions de rechange mises de l'avant. Le
comité a déposé son rapport en avril.

Les réunions du Comité étaient présidées par
M. Ed Ratushny, c.r., de la Faculté de droit de
l'Université d'Ottawa.

Les 12 autres membres du Comité nommés par
le Directeur possédaient des connaissances
particulières sur le sujet et étaient largement
représentatifs des intervenants concernés par

Coopération régionale et multilatérale

Sur le plan régional, le Bureau continue d'assurer la direction de l'élément canadien du Groupe de travail sur le commerce et la concurrence formé conformément à l'article 1504 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Ce groupe de travail, qui s'était réuni la dernière fois à Washington en septembre dernier, a tenu sa cinquième réunion à Ottawa, les 21 et 22 mars.

Quant à la coopération multilatérale, le Bureau concourt encore activement au progrès des discussions visant à rendre plus transparente la mise en application des lois en matière de concurrence, à accroître la coopération internationale, à harmoniser davantage les méthodes de mise en application et les techniques d'analyse, ainsi qu'à définir les aspects qu'ont en commun la politique en matière de concurrence et celles qui se rapportent au commerce, à l'investissement et à la technologie. Le Comité du droit et de la politique de concurrence de l'OCDE demeure la principale tribune de ces discussions multilatérales sur la politique et la mise en application dans le cadre desquelles le Bureau conserve une place de premier plan parmi les représentants d'organismes responsables de la concurrence dans différents pays. En plus de participer aux travaux ayant abouti à la nouvelle recommandation de 1995 de l'OCDE, le Bureau a contribué largement aux

travaux conjoints du Comité du droit et de la politique de concurrence et du Comité du commerce de l'OCDE, concernant les liens entre la politique commerciale et la politique de concurrence, le Directeur des enquêtes et recherches ayant été nommé président du Groupe de travail n° 1 du Comité du droit et de la politique

À la demande du ministre de l'Industrie, M. John Manley, le Bureau de la concurrence a entrepris, au printemps 1995, un processus de consultation sur la modification de la *Loi sur la concurrence*. Le Ministre a demandé au Bureau de mener une vaste consultation publique dans le but d'actualiser la *Loi* afin que celle-ci demeure un outil efficace dans la création d'une économie plus innovatrice au Canada.

Dans le cadre du processus de consultation, nous avons distribué sur une grande échelle un document

MODIFICATION À LA LOI SUR LA CONCURRENCE

de concurrence chargé d'étudier les questions de concurrence et de commerce en 1994 et en 1995. Au cours des derniers mois, le Bureau a aussi participé dans une grande mesure aux travaux du Groupe intergouvernemental d'experts sur les pratiques commerciales restrictives de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), notamment à la préparation de la Troisième Conférence de révision. Dans le cadre de nouvelles organisations régionales, le Bureau a contribué considérablement aux travaux sur le droit et la politique de concurrence de l'organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC — *Asia Pacific Economic Cooperation Organization*), en stimulant le dialogue sur la politique et en définissant les responsabilités conformément au mandat lors de la première réunion sur la politique de concurrence du Comité de l'APEC sur le commerce et l'investissement ayant eu lieu à Auckland en Nouvelle-Zélande, en juillet 1995. Le Bureau participe aussi à la rédaction du mandat du Groupe de travail sur la concurrence pour la zone de libre-échange des Amériques (ZLEA).

Le Bureau demeure un intervenant de premier plan dans les activités internationales visant une plus étroite coopération internationale touchant le droit et la politique de concurrence, leur mise en application et les questions connexes. Des efforts considérables sont déployés sur le plan unilatéral, bilatéral, régional et multilatéral par des gouvernements et des autorités responsables de la concurrence qui se préparent à surmonter les difficultés, ainsi qu'à tirer parti de la nouvelle économie mondiale, et le Canada continuera d'y jouer un rôle important.

de discussion, dans lequel nous invitons les personnes intéressées à faire connaître leurs commentaires en vue d'une étude plus approfondie des questions et des options par un petit groupe d'intervenants. Nous espérons que ce processus mènerait à un consensus sur de nombreux éléments et permettrait d'éviter la controverse qu'ont soulevée, dans le passé, nos tentatives de modification de la *Loi*. Le but de l'exercice actuel est de mettre la loi à jour dans certains domaines et d'établir un cadre d'examen périodique de la *Loi sur la concurrence*.

application plus efficace et de réduire le plus possible les frictions que peut engendrer la mise en application outre-frontière.

Par le nouvel Accord, le Directeur des enquêtes et recherches et la FTC ont l'obligation de coopérer dans le dépistage des pratiques commerciales déloyales, de s'informer mutuellement des enquêtes relatives à des pratiques ayant lieu sur le territoire de l'autre partie ou ayant des répercussions sur des consommateurs ou des marchés sur le territoire de l'autre partie, d'échanger des renseignements sur la mise en application de leurs lois relatives aux pratiques commerciales déloyales, et de coordonner les mesures de mise en application dans les circonstances appropriées.

Un autre événement marquant en coopération internationale a été l'entrée en vigueur récente de la Recommandation révisée sur la coopération entre pays membres dans le domaine des pratiques anticoncurrentielles affectant les échanges internationaux de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Cette nouvelle

recommandation a été élaborée par le Comité du droit et de la politique de concurrence de l'OCDE dans le cadre d'un processus dans lequel le Bureau de la concurrence a joué un rôle important. La nouvelle recommandation adoptée par le conseil de l'OCDE en octobre 1995 incite à une plus étroite coopération, dans le domaine de la mise en application, entre les autorités responsables de la concurrence des pays membres et elle renferme plusieurs nouvelles

dispositions concernant la coordination des enquêtes, l'entraide, le partage de l'information et la confidentialité. La nouvelle recommandation, comme la précédente, ne lie pas les pays, de sorte qu'il incombera à chaque gouvernement de décider des mesures qu'il prendra pour l'exécuter. Néanmoins, elle servira à accélérer le processus de notification et de consultation entre les autorités compétentes des pays membres de l'OCDE.

Par ailleurs, le Bureau et la Commission européenne poursuivent des négociations, déjà bien avancées, en vue d'un accord bilatéral (Canada-Union européenne) sur la politique de concurrence. Ces négociations devraient être conclues au cours des prochains mois.

officielle, leurs efforts de mise en application des lois visant les pratiques commerciales déloyales, et le nouvel accord sert à renforcer cette coopération et à lui donner une forme officielle.

L'Accord de 1995 prévoit un processus de notification et de consultation dans les affaires touchant les intérêts de l'un ou l'autre pays, en s'appuyant sur le processus prévu dans le Protocole de 1984. Il décrit de façon plus détaillée que le Protocole, les activités devant normalement faire l'objet d'une notification et précise les délais de notification. En particulier, l'Accord définit plus précisément le processus de notification en stipulant explicitement que notification doit être donnée dans le cas d'enquêtes ayant trait à des activités de mise en application de l'autre partie, d'enquêtes sur les fusions/entreprises (ou de leurs filiales) constituées ou organisées selon les lois de l'autre partie et de mesures correctives devant être prises sur le territoire de l'autre partie, de même que lorsque les autorités responsables de la concurrence interviennent dans une procédure judiciaire ou réglementaire. Une notification doit aussi être donnée, au moins sept jours à l'avance, à l'égard d'une mesure de mise en application ou du règlement dans des affaires précises, en plus de la notification préalable à l'égard de l'enquête initiale. Ainsi, le Canada peut faire connaître ses vues sur les mesures de mise en application envisagées par les États-Unis.

De plus, le nouvel Accord prévoit expressément une coopération plus étroite entre les autorités responsables de la concurrence dans les deux pays ainsi que l'échange d'information entre elles dans la mesure où le permettent les lois, la politique de mise en application et les intérêts importants des deux parties. L'Accord incite explicitement les parties à coordonner leurs activités lorsque les deux font enquête sur une même activité transfrontalière ou des activités connexes, et il établit les principes directeurs de cette coordination. Il incite également chaque partie à prendre des mesures de mise en application à l'égard de comportements anticoncurrentiels sur son territoire qui influent sur les intérêts de l'autre partie. Cette approche, fondée sur le principe de la «courtoisie internationale» et consistant à favoriser la mise en application par la partie sur le territoire où existe le comportement anticoncurrentiel, permet de rendre cette mise en

cadre de blocs commerciaux régionaux, tout en réduisant le plus possible les frictions pouvant résulter des orientations différentes qui sous-tendent les politiques mises en oeuvre. Comme on peut

raisonnablement s'attendre à une augmentation des comportements anticoncurrentiels, la principale

difficulté que posera le respect des mesures antitrust à l'échelle mondiale sera de parvenir à une collaboration et une harmonisation plus étroites dans la mise en

application de la politique en matière de concurrence.

Le Bureau de la concurrence reconnaît depuis longtemps la nécessité d'agir qu'entraînent la

mondialisation, de même que l'internationalisation inévitable des comportements anticoncurrentiels. Le

Bureau sait très bien aussi qu'il faut faire en sorte que des restrictions issues du secteur privé n'aient

pas pour effet de faire disparaître ou d'affaiblir les avantages de la libéralisation des échanges réalisés

d'autres mesures relevant de la politique

commerciale ayant tous pour objet de réduire les

barrières au commerce international mises en place par les autorités publiques.

Pour éviter que certains comportements

anticoncurrentiels échappent à l'application des lois nationales et demeurent non contestés devant les

tribunaux en raison des difficultés pratiques que présente la tenue d'une enquête internationale, le

Bureau de la concurrence et les organismes

correspondants des principales nations

commerçantes ont pris des mesures, ces dernières années, en vue d'une plus étroite coopération dans le

domaine de la mise en application, par une utilisation plus judicieuse des moyens juridiques existants

et par la mise au point de modes de coopération

novateurs. Par exemple, le Bureau et la division

antitrust des États-Unis ont de plus en plus recours, dans les poursuites criminelles en matière antitrust,

au *Traité d'entraide juridique en matière pénale* entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des

États-Unis d'Amérique.

Dans sa politique de mise en application, le Bureau a notamment recherché, ces dernières

années, une plus étroite coordination en vue de régler plus efficacement les questions de

Coopération bilatérale

En 1995, le Bureau de la concurrence et les

organismes américains correspondants, à savoir la

division antitrust du département de la Justice et la Federal Trade Commission (FTC) des États-Unis, ont

négocié un nouvel accord bilatéral de coopération,

l'Accord entre le gouvernement du Canada et le

gouvernement des États-Unis d'Amérique concernant l'application de leurs lois sur la concurrence et de leurs

lois relatives aux pratiques commerciales déloyales.

L'Accord, signé en août 1995 à Ottawa par le ministre de l'Industrie, M. John Manley, et à Washington, par le

procureur général des États-Unis, M^{me} Janet Reno, et

par le président de la Federal Trade Commission,

M. Robert Pitofsky, vient remplacer le Mémorandum d'entente de 1984 entre le gouvernement du Canada et

le gouvernement des États-Unis d'Amérique portant sur les préavis, la consultation et la coopération

concernant l'application des lois antitrust nationales (désigné ci-après «le Protocole»).

Le Protocole de 1984 était essentiellement un

moyen de défense ayant pour objet de fournir un

mécanisme de préavis (ou notification) et de consultation dans les affaires dans lesquelles les activités de

mise en application d'un pays pouvaient avoir des retentissements sur les intérêts de l'autre pays.

L'Accord de 1995, qui reprend les dispositions

importantes du Protocole de 1984, renferme aussi

des dispositions améliorées à la lumière de l'expérience acquise en vertu du Protocole durant la

dernière décennie. Par ailleurs, l'Accord a un champ d'application plus étendu que le Protocole puisqu'il

renferme des dispositions prévoyant la coopération et la coordination dans le domaine des pratiques

commerciales déloyales. Le Bureau de la concurrence, par l'intermédiaire du Directeur des enquêtes

et recherches, et la Federal Trade Commission des États-Unis avaient déjà coordonné, de manière non

appliquée est à la fois réalisable et souhaitable. (Voir, à ce sujet, l'article traitant de l'affaire Canada

Pipe dans ce numéro.)

chaque soumissionnaire qu'il communiqua à l'autorité adjudicative tous les faits pertinents concernant les communications qu'il a eues avec ses concurrents et les arrangements qu'il a conclus avec eux.

Nous encourageons les responsables des achats à utiliser ce certificat ou un autre document semblable lorsqu'ils acquièrent des biens ou des services suivant un système d'approvisionnement concurrentiel. En plus de prévenir le truquage des offres, ce certificat pourrait également faciliter la poursuite des fournisseurs accusés d'une infraction en vertu de la *Loi sur la concurrence*. L'utilisation du certificat ne garantira pas, évidemment, qu'il n'y aura plus aucun truquage des offres, ni que tous les contrevenants seront arrêtés et poursuivis.

Pour obtenir des renseignements additionnels sur le certificat ou des copies de celui-ci, veuillez communiquer avec le Centre des plaintes et des renseignements.

Le Bureau de la concurrence en ligne

Des renseignements et certains documents du Bureau sont maintenant accessibles directement sur le site d'Industrie Canada, appelé Strategis, le plus vaste site web de renseignements commerciaux au Canada. L'adresse du site est <http://strategis.ic.gc.ca>, et le Bureau figure sous la rubrique «services commerciaux» (Marketplace Services). À cette adresse, nous avons l'intention de donner des renseignements généraux sur le Bureau et

La mondialisation a accéléré l'intégration des économies et, partant, a fortement accru, entre les pays, les échanges de biens et de services, de même que les flux de capitaux et les transferts de technologie. Des gens d'affaires et des décideurs ont à surmonter des difficultés nouvelles. Le secteur industriel,

MONDIALISATION ET COOPÉRATION INTERNATIONALE CONCERNANT LA POLITIQUE EN MATIÈRE DE CONCURRENCE

continuellement appelé à répondre à de nouvelles exigences, à exploiter de nouvelles possibilités et à affronter de nouveaux concurrents, tant sur le marché intérieur que sur les marchés étrangers, doit, pour cela, devenir plus efficace aux stades de la production, de la distribution et de la commercialisation. Pour les décideurs, la tâche à accomplir consiste à déterminer quelle forme doit prendre la coopération inter-États pour permettre aux autorités nationales de préserver le dynamisme et la compétitivité de leur marché, que ce soit sur le plan national ou dans le

REGARD SUR LE MONDE : FAITS NOUVEAUX DANS LE DOMAINE DE LA COOPÉRATION INTERNATIONALE CONCERNANT LA POLITIQUE EN MATIÈRE DE CONCURRENCE

Le 18 mars a eu lieu le lancement officiel du nouveau vidéo en quatre parties du Bureau intitulé «Attention arnaque!». Produit en collaboration avec Santé Canada, la GRC, l'Association canadienne du marketing direct et l'ancien ministère du Logement, des Loisirs et de la Consommation de la Colombie-Britannique, ce vidéo éducatif s'inscrit dans le cadre d'une campagne d'information du public visant à aider les consommateurs et les entreprises à se protéger contre les activités frauduleuses et déloyales menées au téléphone ou par la poste. Vous pouvez obtenir une copie du vidéo en en faisant la demande au Centre des plaintes et des renseignements.

Lancement du vidéo Attention arnaque!

Pour accéder directement au site du Bureau sur Strategis, il faut taper : http://strategis.ic.gc.ca/sc_mktstv/compett/frndoc/homepage.html d'allocutions et de communiqués, et une copie peuvent être obtenus du Bureau, des copies des listes d'autres renseignements et documents qui bulletin d'information sur les alliances stratégiques, de documents récents publiés par le Bureau, comme le de la *Loi sur la concurrence*. Nous fournirons des copies ou il est possible de trouver, par exemple, une copie d'autres administrations, ainsi qu'avec d'autres sites d'établir des liens avec les organismes correspondants

En conséquence, toutes les plaintes déposées en matière de concurrence et toutes les demandes de renseignements adressées au Centre de ressources sont réacheminées vers le nouveau Centre des plaintes et des renseignements. Ce dernier est également responsable de l'examen des plaintes et du traitement des demandes de renseignements concernant la publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales reçues à l'administration centrale du Bureau.

Vous pouvez communiquer avec le Centre en composant l'un des numéros suivants :

Région de la capitale nationale : (819) 997-4282
Numéro sans frais : 1-800-348-5358
Service ATS : 1-800-642-3844
Télécopieur : (819) 997-0324

Initiative d'éducation du public

Le Bureau s'est donné récemment comme priorité d'accroître les efforts qu'il consacre à l'éducation du public. La plupart des entreprises et des individus se conformeront à la *Loi sur la concurrence* s'ils sont bien informés de son contenu. En outre, une bonne connaissance de la *Loi* permet aux entreprises et aux consommateurs de savoir s'ils sont victimes de pratiques commerciales anticoncurrentielles, trompeuses ou déloyales. Alors que les grandes entreprises et la communauté juridique sont bien renseignées grâce aux efforts déployés par le Bureau au cours des dernières années, les petites et moyennes entreprises semblent moins bien connaître la *Loi* et le travail du Bureau. C'est pourquoi nous consacrons maintenant plus d'efforts à l'éducation du public, en particulier les petites et moyennes entreprises.

L'Initiative d'éducation du public permettra à un plus grand nombre d'employé(e)s du Bureau de participer directement à l'éducation et à l'information du public au sujet de la *Loi sur la concurrence* et des avantages liés à un marché de concurrence. Dans le cadre de cette initiative, le Bureau a publié des dépliant explicatifs sur la *Loi*, notamment un aperçu général de la loi et des procédures d'enquête, ainsi que sur d'autres sujets comme les complots et le refus de fournir, qui expliquent la loi en termes clairs et simples. Les dépliant les plus récents portent sur le télémarketing trompeur, les prix de l'essence à la pompe et le Bureau.

Le bulletin *Communiqué Concurrence* est également publié dans le cadre de l'Initiative d'éducation du public. Ce bulletin, dont six numéros ont déjà été publiés, traite de l'évolution des dossiers importants et des nouvelles politiques et revêt une application pratique pour le milieu des affaires. Pour obtenir des renseignements additionnels sur l'Initiative d'éducation du public, veuillez communiquer avec Linda R. Bergeron, au (819) 953-8645.

Listes de distribution, nouvelles publications, etc.

Le Bureau de la concurrence cherche actuellement des moyens d'améliorer l'efficacité et la rentabilité de son système de distribution. Nous avons récemment réuni nos nombreuses listes de distribution dans une base de données unique, ce qui nous permet de dresser des listes à jour particulières suivant les domaines d'intérêt. Pour nous assurer que les données contenues dans notre base sont aussi exactes que possible, nous demandons à tous les individus et entreprises figurant dans cette base de confirmer les renseignements que nous possédons à leur égard; nous pourrions ensuite supprimer les données qui ne sont plus à jour. Si vous recevez actuellement des envois du Bureau et souhaitez que cela continue, veuillez nous transmettre les renseignements appropriés par la poste ou par télécopieur le plus tôt possible.

En décembre 1995, le Bureau a publié un bulletin d'information intitulé «Les alliances stratégiques en vertu de la *Loi sur la concurrence*». Notre rapport annuel pour l'exercice 1994-1995 est maintenant disponible; de son côté, les responsables de l'Initiative d'éducation du public ont publié *Communiqué Concurrence* sur l'affaire Canada Pipe et un autre sur notre nouveau Centre des plaintes et des renseignements. Il est possible d'obtenir des copies de ces documents en communiquant avec le Centre. La plupart de ceux-ci seront bientôt disponibles sur Internet.

Certificat attestant du caractère indépendant des offres
Le Bureau a conçu un certificat attestant du caractère indépendant des offres à l'intention des autorités adjudicatrices qui font un appel d'offres, de soumissions ou de propositions. Le but visé est d'empêcher le truquage des offres en exigeant de

Sommaire

Nouvelles du Bureau / 1

Regard sur le monde / 3

Modification de la Loi
sur la concurrence / 6

Allocutions et discours / 8

Application :

activités en cours / 15

Application de la Loi :

Affaire Canada Pipe / 18

Application de la Loi :

Affaire des groupements de
marchandises / 20

Données statistiques / 22

Calendrier / 23

Bienvenue

Bureau de la concurrence. Nous espérons que vous serez heureux de notre arrivée dans votre courtois ou sur votre écran. Depuis quelque temps déjà, nous sommes conscients du besoin d'accroître la transparence de nos activités et d'en faire rapport plus rapidement.

Nous comptons faire preuve de souplesse quant au contenu, et nous nous attendons à ce que celui-ci évolue au fil des numéros et suivant vos commentaires.

Comme il a été mentionné dans le premier paragraphe ci-dessus, nous avons l'intention de diffuser Concurrence par des moyens électroniques. La publication sera offerte sur le site web du Bureau de la concurrence d'Industrie Canada (<http://strategis.ic.gc.ca/sc/mrksv/competit/frndoc/homepage.html>), et nous étudions la possibilité d'utiliser d'autres méthodes de diffusion électronique.

Concurrence sera utile uniquement s'il répond à vos besoins. C'est pourquoi nous tenons à connaître vos commentaires. Vous êtes invités à nous écrire, à nous téléphoner ou à nous envoyer une télécopie, à l'un des numéros figurant à la page 2.

NOUVELLES DU BUREAU

Notre nouveau nom

Centre des plaintes et des renseignements

En décembre 1995, le Bureau de la politique de concurrence est officiellement devenu le Bureau de la concurrence. Ce nouveau nom est un peu plus court, et il reflète davantage la réalité; c'est d'ailleurs le nom sous lequel nous étions déjà largement connus dans le milieu des affaires et la communauté juridique.

Le Bureau a ouvert son nouveau centre des plaintes et des renseignements en juillet 1995. Le Centre est chargé de l'examen préliminaire des plaintes et du traitement des demandes de renseignements et des autres demandes pour les services du Bureau.



news from the Competition Bureau **compAct**

Issue 2 / April-June 1996

Inside

*Message from
Francine Matte / 2*

Bureau News / 2

*Looking Outward:
International Activities / 3*

*Industries in Transition:
Telecom Antitrust
Symposium / 4*

*Current Issues: Six-
Resident Applications / 5*

*Current Issues: Why
Media Concentration Is
Not a Bureau Concern / 5*

*Amending the
Competition Act:
Consultative Panel
Report / 7*

Speeches and Addresses / 9

Enforcement:

Current Activities / 13

The Interac Case/ 15

*Waste Collection
in Quebec / 17*

*The Law Society of
Upper Canada / 18*

The Numbers / 20

*Calendar of
Scheduled Bureau
Public Events / 21*

Message from George N. Addy

As many readers of *CompAct* will already know, on June 5, 1996, I announced that I would be stepping down as Director of Investigation and Research effective June 30, 1996. During my three years as Director, everyone at the Competition Bureau has felt the effects of diminishing resources and increasing workload as previously regulated markets were opened to competition and merger activity broke all records. Despite these pressures, and thanks to the hard work and dedication of everyone at the Bureau, we have accomplished a great deal.

CompAct is a good example of an important achievement: we are using it to make our internal decision making process more transparent and easier to understand. Through it and other means we have engaged in dialogue with all our stakeholders on the issues that affect them, ranging from the content of guidelines and bulletins to amendments to the *Act*.

The Bureau today is a more innovative and informed organization than it was three years ago: we know that traditional enforcement is not the sole way to address competition issues. Issues have been successfully tackled before they became competition problems by balancing enforcement activities with interventions before regulatory boards and tribunals,

increased international cooperation, new public education initiatives and the provision of policy advice to the government.

The Bureau's decision-making process in enforcement matters is now more strategic and rigorous. In spite of the resource crunch we have done our utmost to ensure that important decisions are made in an efficient and timely way.

Last year saw the launch of the amendments initiative. We developed a focused process, which included a discussion paper that yielded a strong response from the public, focus group consultations, meetings with stakeholders and a Consultative Panel Report recommending specific amendments. I hope that the model used for this round of amendments will also be used for future consultations and that this is merely the first part of a continuous process to ensure that the *Act* is always up to date.

Lastly I would like to thank all of you, in both the private and public sectors, with whom I have had the privilege of working during my years at the Bureau, for your support, advice and dedication to the objectives of the *Competition Act*. ■



Message from Francine Matte, Acting Director of Investigation and Research

I would like to take this opportunity on behalf of all members of the Bureau to thank George N. Addy for his contributions to the Bureau and to the Public Service in his years as Director, as Senior Deputy Director of Mergers, and as a member of our team of Department of Justice lawyers.

George introduced new ways of thinking about the way we accomplish and manage our work, and he made significant contributions to the development of competition law in Canada. The fact that he achieved so much in the face of diminishing resources and increasing responsibility during Government Reorganization and Program Review, makes these achievements extraordinary.


In the interim period before a permanent Director is appointed, it is my intention to continue to advance the cases currently underway, and be open to new case development where it is warranted.

I am very supportive of the Bureau's work in policy development, including education and our

relations with foreign governments. I do not want to lose sight of these initiatives since, in my view, they are equal in importance to compliance with the law and enforcement.

The project to amend the *Competition Act* is well under way and I will continue to keep it as a priority item. There is an article in this issue of CompAct dealing with the report of the Consultative Panel, which was issued in April.

In the last few years, I have been hearing from our colleagues in the Bar and in other government departments, that they value the increased transparency we have achieved with respect to all our activities. I recognize how important it is that our work be understood, and I intend to build upon our accomplishments in this area.

Once again, I salute George N. Addy and his many accomplishments in his three years as Director. 

BUREAU NEWS

What's on our Web site

Those of you who have accessed the Bureau's home page on the Industry Canada Web site Strategis (http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrksv/competit/engdoc/homepage.html) will note that we are gradually expanding the scope of material available there. For the moment, we have basic descriptions of what the Bureau is and how it is organized, a link to the *Competition Act* at the Justice Department, information on our Public Education Initiative, our contact information and some on-line publications. It is our intent to post copies of new publications as they become available. You will note that issues of CompAct are there, as is our latest Annual Report, the information bulletin on Strategic Alliances, and the report of the Consultative Panel looking into amending the *Competition Act*. The next one due up is an information bulletin on Corporate Compliance Programs, which we are expecting in the Fall.

As quickly as we are able, we will also be posting previous publications that are in continuing demand and are still current. Is there any information, or any of our publications you would like to see on our Web site? Let us know.

The bulletin on Corporate Compliance Programs

In January of this year, the Bureau consulted with the business and legal communities through circulation of the draft bulletin on Corporate Compliance Programs. We sought, and received thoughtful, stimulating and critical comments from over 50 interested parties. We are now carefully examining these responses in preparation of the final draft of the bulletin.

This bulletin forms part of the Bureau's ongoing efforts to increase awareness and encourage voluntary compliance with the *Competition Act*. The bulletin will set out the Director's views on corporate compliance programs, particularly: the purpose of a compliance program; the essential components of an effective compliance program; and the enforcement implications of corporate compliance programs.

Although we recognize that the required detail and form of compliance programs will vary according to the nature of a firm's business, its management structure and its resources, the Director's concern is that compliance programs, however tailored, achieve the common standard of effectiveness.

It is the Director's belief that a compliance program that stresses the advantages of informed, consistent, voluntary compliance with the law can be a major force in a company's successful efforts to be a prudent but aggressive competitor.


Although the existence of a corporate compliance program will not preclude enforcement action, it can nevertheless affect deliberations by the Director concerning alternate case resolution, immunity consideration and favourable sentencing recommendations.

Watch for announcements of the release of the bulletin in mid-September.

Please note....

In the last issue of *CompAct*, Issue 1/1996, some text was inadvertently dropped from the article "Looking Outward: Recent Developments in International Co-operation in Competition Policy Matters" in the English language edition. The article should have concluded:

"The Bureau is also assisting in the drafting of the mandate of the Working Group on Competition under the Free Trade Area of the Americas (FTAA).


"The Bureau remains at the forefront of international efforts at enhanced inter-jurisdictional co-operation on competition law, policy and enforcement matters. A lot is going on unilaterally, bilaterally, regionally and multilaterally as governments and antitrust authorities prepare to address the challenges of the emerging global economy, and Canada will remain a major player in this exercise." 

LOOKING OUTWARD: INTERNATIONAL ACTIVITIES

Pursuant to the North American Free Trade Agreement (NAFTA) Chapter 15, Article 1504, the Working Group on Trade and Competition met in Ottawa on March 21-22, 1996. The purpose of the meeting was to continue the Working Group's examination of the interrelationship between trade and competition policies. As part of this work, the Bureau tabled a paper examining the merger provisions of the NAFTA countries' competition laws and their respective trade implications.

At the bilateral level, the Bureau held meetings with senior officials from France's Direction générale

de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes on February 16, the U.K.'s Office of Fair Trading on March 20-21, and the Japan Fair Trade Commission on March 21.

Multilaterally, the Bureau participated in meetings of the OECD Competition Law and Policy Committee (CLP) and joint meetings of the CLP and the OECD Trade Committee, held from February 12 to 16 and April 23 to 26, in order to contribute to the development of the OECD Joint Ministerial Report, ongoing work on trade and competition policy, and work on competition and regulation policy. 

INDUSTRIES IN TRANSITION: TELECOM ANTITRUST SYMPOSIUM

The progress of regulatory reform in the telecommunications industry has meant increased reliance on the *Competition Act* rather than sector-specific regulation. This is bringing new challenges for competition policy advocacy and enforcement. In response, the Competition Bureau brought together leading experts to reflect on competition policy and regulation in the "Telecom Antitrust Symposium" held on November 17, 1995, in Aylmer, Quebec. The sessions were chaired by Lorne Abugov of Osler, Hoskin and Harcourt, and the panelists included: Robert Crandall of the Brookings Institute; Lawson Hunter of Stikeman, Elliot; Tim Brennan from the University of Maryland; Marcel Boyer from the Université de Montréal, CRDE; Ian Angus of Angus TeleManagement; William Stanbury from the University of British Columbia; Greg Sidak of the American Enterprise Institute; Hudson Janish from the University of Toronto; and Bohdan Romaniuk from Alberta Government Telephones. Members of the Competition Bureau, the Canadian Radiotelevision and Telecommunications Commission (CRTC), Heritage Canada and the telecommunications industry participated.

Background Issues

The symposium sessions provided several insights into developments in Canada and other jurisdictions. One common theme was that the line between competition policy and regulation has not been as sharply defined in Canada as elsewhere. Compared with the United States, regulation here has been more prevalent and the introduction of market forces has been slower. At the same time, antitrust enforcement has not had the impact in Canada that it has with the U.S. divestiture of AT&T, the case of *Clear v. Telecom* in New Zealand, or the legislative changes in Australia.

Competition Policy vs. Regulation

The symposium discussions also stressed the importance of network economies and vertical integration issues for competition policy.

The extent of vertical integration and network economies indicates that the potential for exclusionary

conduct by incumbent telecommunications providers (e.g., strategic manipulation of standards and compatibility, discrimination in access terms) may pose the most important emerging issues.

Who, then, is in a better position to address these issues, the Bureau or the CRTC?

A number of speakers argued that current CRTC remedies may not be expedient or effective enough. Others argued that there may be more fundamental difficulties with CRTC remedies because they tend to focus more on the financial health of competitors than on the competitive process.

There was considerable support among the participants for the use of competition policy to address the emerging issues. Various panelists argued that regulatory constraints on pricing are becoming more costly as rapid technological change generates pressure for pricing innovations such as peak-load pricing, shifts in the mix of usage-sensitive versus access fees, and differentials in prices across markets that reflect relative cost and demand conditions. Panelists observed that competition policy may be better suited than regulation to dealing with these issues because it provides for a policy-driven approach focusing on market effects rather than imposing blanket restrictions on conduct.

A Future Action Plan

There clearly is future scope for the CRTC to enhance the role of market forces and foster competition through completing the implementation of its Framework Decision. As the implementation process draws to a close, the case for the replacement of sector-specific regulation will be compelling.

There are several areas where the Bureau can facilitate the transition towards wider application of competition policy and market forces in telecommunications. These include:

- interventions in CRTC proceedings on local pricing service options, local unbundling and interconnection and forbearance;
- continued policy advice to the Minister on convergence and other telecommunications policy issues;
- research initiatives in the economics of competition policy and regulation in telecommunications; and

- continued assessment of enforcement policies and resource requirements as the role of market forces and competition policy expand.

In sum, the Telecom Antitrust Symposium highlighted the pivotal role for competition policy in the future development of Canada's communication infrastructure (the "Information Highway").

As the CRTC's Press Release in the convergence hearings suggests, Government policy on these issues could have "an incalculable impact on Canada's culture and economy for decades to come." The symposium also stressed the scope for the Bureau to adopt a forward-looking approach to anticipate future challenges. ■

CURRENT ISSUES: SIX-RESIDENT APPLICATIONS

There are two items in this issue of CompAct on inquiries that were initiated through section 9 of the *Act*, the so-called "six-resident" provision. In one case, six Ontario lawyers made a complaint about the Law Society of Upper Canada's insurance scheme. There is an article giving some background to this case and expanding on the Court's recent judgement. There is also a reference in this issue to the investigation of gasoline pricing which was opened in response to a complaint received from an Ottawa-area MP and five other residents. This matter received considerable national press attention.

The Director is obliged to commence an inquiry when six Canadian residents make an application in accordance with section 9. These residents must be of the opinion that a person has contravened or

failed to comply with an order made pursuant to the *Act*, that grounds exist for the making of an order under the civil provisions of the *Act*, or that an offence under the criminal provisions of the *Act* has been or is about to be committed.

The application must include a sworn statement including, among other things, the names and addresses of the applicants, the nature of the alleged contravention or failure to comply with an order, the grounds for the making of an order or the alleged offence. The statement must also include the names of the persons believed to be involved and a concise statement of the evidence supporting their opinion.

Statistics on the number of six-resident applications received by the Bureau can be found in "The Numbers" section of CompAct. ■

CURRENT ISSUES: WHY MEDIA CONCENTRATION IS NOT A BUREAU CONCERN

On May 23, 1996, the Director issued an Advance Ruling Certificate (ARC) with respect to the acquisition by Hollinger Inc. of 21.5 percent of the common shares of Southam Inc. Hollinger already held a 19.5 percent interest and now owns 41 percent of Southam shares. This transaction generated a great deal of media coverage, including numerous editorials about the number of newspapers now controlled by Hollinger.

The purpose clause of the *Competition Act* reads as follows: "to maintain and encourage competition in Canada in order to promote the efficiency and adaptability of the Canadian economy..." Simply put, the purpose of the *Act* is to make the Canadian economy more efficient through the mechanism of competition. Many articles spoke of corporate concentration in

the media, a decline in newspaper quality, interference in the editorial views of newspapers and a concomitant decrease in editorial diversity across Canada. These may be valid social concerns but it would not be appropriate for the Director to comment as he is not mandated to look at social issues such as editorial diversity and newspaper quality.

In both the 1970 Davey Commission and the 1980 Kent Commission, the issue of editorial content was examined. In discussing the relationship between competition law and corporate concentration in the newspaper industry, the Kent Commission concluded that competition law is an inappropriate tool to address the particularities of the newspaper industry:

".....It is the Commission's considered view, however, that competition laws, regardless of how strengthened, are simply inappropriate to the regulation of monopolies in the newspaper industry." [Canada. Royal Commission on Newspapers. Report. Ottawa. (Chairman: T. Kent). p. 59.]

The Director has a long-standing enforcement history in the newspaper business. In 1974, charges were laid against K.C. Irving Ltd. et al, for monopolizing the New Brunswick newspaper industry under section 33 of the *Combines Investigation Act*, the predecessor legislation to the *Competition Act*. Under the former criminal provisions governing mergers and monopolies, the Crown failed to show that Irving's ownership of all five English-language dailies in New Brunswick resulted in detriment to the public, as required by the statute at the time. While the burden of proof is no longer criminal, the *Competition Act* has replaced the arguably broader detriment/public interest test in respect of mergers with a test based on a mergers' likely impact on competition and efficiency in the market.

Following the 1980 closure of a number of newspapers, criminal conspiracy, monopoly and merger charges were brought in 1981 against the Southam and Thomson newspaper chains. The trial judge found that the agreement between Southam and Thomson to rationalize the newspaper markets in Montreal, Ottawa, Winnipeg and Vancouver did not occur as a result of illegal agreement between the parties and so did not contravene the provisions of the *Combines Investigation Act* (unreported decision, December 8, 1983, Ont. H.C.J.).

In 1990, the Director brought an application under the merger provisions of the *Competition Act* in respect of the acquisition of two community newspapers in the Vancouver area where Southam already owned the two daily newspapers. The Director concluded that the acquisition of two community newspapers resulted in a substantial lessening of competition in the print retail advertising markets served by these papers. Although the Competition Tribunal held that community newspapers were not in the same product markets as daily newspapers and thus the acquisitions neither prevented nor lessened competition, the case was successfully appealed to the Federal Court of Appeal. The matter is currently before the Supreme Court of Canada.

The *Competition Act* is a law of general application with no industry-specific provisions. Thus, all mergers are subjected to the same scrutiny: does the merger prevent or lessen, or is it likely to prevent or lessen competition substantially? This prevention or lessening can only result from a merger where the parties to the merger are, or would likely be, able to exercise a greater degree of market power following the transaction. In evaluating whether the market power of the merging firms is likely to be greater if the merger proceeds, the focus is normally on price, i.e., would prices likely be higher than if the merger did not proceed? In newspaper mergers, the only product market in which the merged entity could attempt to profitably exercise market power or influence price is newspaper advertising. Thus, the focus of the Director's examination is on the economic effect a transaction will have on competition in advertising markets.


The majority of newspaper advertising consists of retail display advertising, i.e., advertising for suppliers of products who have one or more retail outlets in the primary circulation area of the newspaper. These retail display advertisers generally have localized advertising requirements and thus the geographic markets involved in retail display advertising are local in nature. If faced with a large increase in the cost of advertising in the Ottawa daily, an advertiser with a store in Ottawa would not be able to switch to the Montreal or Toronto newspapers since these newspapers would not allow the advertisers to reach the target market of Ottawa consumers.

Consequently, when there is only one newspaper in a community, its acquisition even by a large newspaper conglomerate does not constitute a lessening of competition but rather only a change of ownership.

The Competition Bureau has closely followed developments in the newspaper industry. In January 1993, when Hollinger made its initial 22 percent (later diluted to 18.5 percent) investment in Southam, the Director reviewed the transaction to determine whether there was a substantial prevention/lessening of competition in any market. Similarly all subsequent newspaper acquisitions by Hollinger were examined to see whether there was any competitive overlap between the newspaper being acquired and either a Hollinger or a Southam publication. None was found.

The transaction whereby Hollinger increased its interest in Southam from 19.5 percent to 41 percent did not result in the acquisition of any newspaper publications or other businesses in addition to those previously held by either party. In essence, the transaction did not increase the degree of overlap

between Southam and Hollinger in any geographic area or market in Canada.

On May 7, 1996, the Director appeared before the Standing Committee on Industry, where he discussed the difficulty of applying the *Competition Act* to issues such as editorial control and diversity of opinion. 

AMENDING THE *COMPETITION ACT*: CONSULTATIVE PANEL REPORT

As reported in Issue 1/1996 of CompAct, a Consultative Panel was set up in October 1995 to assess the suitability and feasibility of a number of proposals for legislative change to the *Competition Act* proposed by the Competition Bureau. The Panel reflected a broad cross-section of interests: manufacturers; consumers; large and small businesses; the legal community; academia; and a provincial securities agency.

The proposals were developed as part of a consultative process, begun with a request for responses from interested stakeholders, to a Bureau Discussion Paper released during the summer of 1995. The Panel achieved consensus, with the exception of certain aspects relating to the issue of confidentiality and mutual assistance.

At the conclusion of the consultative process, the Panel submitted a report on March 6, 1996, to George N. Addy, the Director of Investigation and Research. It contained a set of nine recommendations.

A detailed set of recommendations was made concerning the requirements for prenotification associated with large merger transactions. The Panel made two recommendations to help the Bureau properly assess a proposed transaction: an improved pre-merger information requirement and a doubling of the existing pre-merger notification waiting periods. It also recommended that the present interim order threshold under section 100 be lowered to provide the Director with a more effective mechanism to delay the closing of a transaction in serious cases. A series of recommendations also addressed the need for legislative clarification in several related areas.

The issue of confidentiality and mutual assistance in enforcing competition laws raised two broad sets of

concerns: the need for greater protection of confidential information under the *Act* and the need for a balance to be struck between the competing interests of effective law enforcement and the concerns of information providers (both in the domestic and foreign contexts). The first set of concerns has been addressed through a combination of two specific recommendations: one that would designate as confidential most types of information received by the Bureau, and one that would make it illegal to engage in the willful communication of such information. The Panel has attempted to address the second set of concerns with a series of recommendations that detail, both for the domestic and foreign settings, those situations in which the Bureau should be authorized to release confidential information, as well as appropriate oversight mechanisms for reviewing its release.

In addressing the issue of misleading advertising and deceptive marketing practices, the Panel has recommended the adoption of a dual-track, civil/criminal system, whereby the choice of one adjudication route would foreclose the other. Only the multi-level marketing and pyramid selling provisions (sections 55 and 55.1), as well as an amended misleading advertising provision (with the addition of a subjective *mens rea* requirement under paragraph 52(1)(a), and an increase in the maximum fine on summary conviction to \$200,000 under paragraph 52(5)(b)) would be retained under the proposed criminal regime, for the most egregious cases. All the other existing misleading advertising provisions would be re-enacted as reviewable matters. The proposed new civil regime would encompass four main types of remedies: interim and final cease and desist orders; marketplace information notices; and civil monetary penalties. The latter two

remedies would only be available in the absence of due diligence. It would also be possible to obtain orders on consent upon application to the Competition Tribunal.

Concerning the issue of regular price claims, the Panel has recommended the introduction of a new civil law provision to replace paragraph 52(1)(d) of the *Act*. The proposed provision would replace the current “volume” test with an alternative “volume” or “time” test as the appropriate basis for determining whether a misrepresentation as to a regular price claim has occurred. The recommendations also encourage the Bureau to adopt enforcement guidelines to address industry practices, relating to such things as comparisons of manufacturers’ suggested retail prices and clearance sales.

The Panel recommended that both the price discrimination and promotional allowances provisions of the *Act* (subsection 50(1)(a) and section 51, respectively) be repealed.

On the issue of access to the Competition Tribunal, the recommendation was that, at this time, private parties not be allowed such access for reviewable matters, as a supplement to the Director’s existing redress to the Competition Tribunal. Instead, it was suggested that a comprehensive review be undertaken of this issue over the next year, with particular emphasis both on the relevant public policy rationale and procedural issues.

The Panel emerged with four major prohibition order recommendations. These relate to the desirability of amending subsections 34(1) and 34(2) of the *Act*, for the purpose of making prescriptive orders available in specified circumstances; of requiring a maximum ten-year prohibition order term; of authorizing prohibition order variances, either at the request of or on the consent of both parties; and of making provision for the automatic termination of any outstanding prohibition orders, in the event of the repeal of the price discrimination or promotional allowances provisions of the *Act*.

On the issue of deceptive telemarketing practices, the Panel recommended that further study be undertaken, building upon the work done to date by the Bureau, for the purpose of identifying suitable amendments that could be included as part of the current amendments initiative. To further public discussion of this issue, the Panel Report appended a draft proposal prepared by the Bureau in which deceptive telemarketing would be made a strict liability offence. Special affirmative disclosure obligations would be imposed on telemarketers. The maximum fine available upon summary conviction for this proposed offence would be \$200,000. Liability would extend to employees or agents of telemarketers. An injunctive relief remedy would also be introduced, to be made applicable not only to alleged deceptive telemarketers, but also to third party product or service suppliers of such telemarketers in certain cases.

The Panel also recommended several “house-keeping” amendments, for future consideration by the Bureau.

In his May 10, 1996, luncheon address to the Canadian Institute, the Director congratulated the Panel on having produced a balanced set of recommendations in a fine example of public- and private-sector partnership in the development of public policy. However, he also flagged the possibility of some future divergence between his views and those of the Panel on certain issues.

Since the speech, further meetings with stakeholders have been undertaken to discuss issues relating to confidentiality of information and mutual assistance in competition law enforcement.

The repeal of the price discrimination and promotional allowances provisions and the proposal to expand access to the Competition Tribunal will not be included in this amendments initiative. However, a study on private enforcement commissioned by the Bureau will be made available to the public later this summer. ■

SPEECHES AND ADDRESSES

On February 27, 1996, the Director of Investigation and Research, George N. Addy, spoke to the 4th Annual Canadian Resale Industry Congress. The title of his speech was "Taking the wraps off Competition," and he provided an overview of how the Competition Bureau views its role in the transition of the Canadian telecommunications industry from monopoly and regulation to competition and deregulation. He addressed the evolving relationship between the Competition Bureau and the Competition Act, and the CRTC and the Telecommunications Act.

Mr. Addy opened by giving his audience a brief summary of the role and mandate of the Competition Bureau. He then talked about competition policy and why the Bureau strongly favours the elimination of regulation in favour of competition.

First, competition is superior to regulation in providing incentives for innovation, to develop new products or services and to minimize costs. This is particularly true in industries such as telecommunications and computing where technological innovation is creating a virtual explosion of new products and services at lower and lower prices. Second, competition creates market forces to drive prices of goods and services toward their relative costs of production, enhancing the efficiency and overall benefits derived from the economy...

In our experience we have tended to observe a similar pattern or cycle in the transition of industries from regulation to competition. In the first phase, technological change or some other factor intervenes to challenge the social policy objectives or undermine the 'natural monopoly' assumptions which gave rise to regulation in the first instance. When this happens, in phase two, incumbents invariably attempt to defend their monopoly position against potential new competitors with warnings of dire consequences of competition for employment, public safety and security, universal service or cultural sovereignty.

In the third phase of this cycle, having unsuccessfully defended their monopoly position, incumbents invariably "get religion" and demand to be relieved from regulation and "freed to compete." This is frequently met with resistance from new entrants who turn to the government for some form of regulatory protection from competition amid allegations of predatory pricing and other anti-competitive activity on behalf of the former monopolists. When the Bureau opposes proposals for "competitive handicapping" or a "managed transition to fair and sustainable competition" at least some competitors will find it tempting to lay a portion of blame on the Bureau for their own commercial difficulties. The success of phase four, the implementation of regulatory reforms necessary to facilitate the transition to competition, is to a very great extent contingent on changes to the regulator's mandate and even more importantly the willingness of the regulator to cede its authority and control in allowing competition to determine market outcomes.

Mr. Addy then elaborated on the importance of competition in the telecommunications sector and how it is the key to more efficient and effective services.

Technological change is going to continue to enhance the opportunity for competitive entry into telecommunications. Accelerating technological change is also going to make regulation of telecommunications markets even more difficult. The long-term prospects for telecommunications competition are very positive, but they will only be optimized if regulatory reform allows market forces to operate freely. Even with the progress which has been made, substantial regulatory reform remains to be completed before the full benefits of competition in Canadian telecommunications markets are to be realized.

Present pricing schemes — whereby business long distance and urban subscribers pay a large share of fixed and common costs while residential and rural customers pay a small share — will become increasingly difficult to maintain as local competition emerges in metropolitan areas. Rate of return regulation provides both the incentive and the opportunity for the telephone companies to cross-subsidize their competitive services from monopoly local revenues. The other major failing of rate-of-return regulation is that it does not provide the telephone companies with incentives to reduce costs and improve efficiency.

Mr. Addy followed with some observations on what he believes are the important considerations concerning the conditions that must exist, and the point at which regulation of telecommunications by the CRTC should give way to application of the Competition Act.

Obviously, a determination as to the sufficiency of competition to warrant forbearance is subject to judgement. In the Regulatory Framework proceeding, I recommended to the Commission that the appropriate test was not what economists would define as ‘perfect competition’, but rather a condition where the market power of incumbent firms was reduced to the point where it was outweighed by the cost of continued regulation. In its Regulatory Framework decision, the Commission agreed that a determination of “sufficient competition” should be based on the principles of competition policy analysis, having regard not only to market share information, but other competition criteria such as barriers to entry and the role of technological innovation...

While I recognize the need for some competitive safeguards during the period of transition, in my view, the Commission should move as quickly as possible to eliminate detailed day-to-day regulation of the activities of the telephone companies. In a rapidly changing industry like telecommunications, regulation cannot possibly be as effective as the market in responding to the diverse demands of business and residential customers for lower prices, increased choice and access to new and innovative products.

Mr. Addy continued by describing that with the introduction of competition in long distance telecommunications the Bureau has had to deal with a much larger volume of complaints of misleading advertising and other deceptive marketing practices by new entrant competitors and existing telephone companies.

The Bureau has received some thousands of complaints over the past three years regarding marketing practices in the long distance sector, particularly leading up to and following the introduction of equal access. We attempted unsuccessfully to persuade the Commission that an insert in local telephone subscriber billing envelopes could address these issues surrounding long distance competition. We sought to inform consumers of the benefits of competition and to encourage consumers to feel at ease in shopping for long-distance services like other products, by providing them with tips to avoid undesired changes in their long-distance service provider.

While it is now declining somewhat in volume, I am concerned at the level of complaints which the Bureau is continuing to receive regarding marketing practices in the long distance sector. For this reason, I am pleased with the initiative which is being taken by the CTA (Competitive Telecommunications Association) to develop an industry code of conduct in respect to marketing and other business practices, supported by innovative suggestions to encourage and promote industry compliance and resolve consumer disputes. Industry codes of conduct can be particularly valuable in protecting the public from deceptive marketing practices. However, they must be developed, and should be applied, in a manner which respects and promotes all of the provisions of the *Competition Act*. In this regard, the Bureau has had preliminary meetings with the CTA and will continue to work in a co-operative and positive fashion with the industry, and others, as this initiative unfolds.

The next section of Mr. Addy's speech dealt with a recent examination of the structure and conduct of the Stentor Alliance under the merger and abuse of dominant position provisions of the Competition Act.

The main focus of the Stentor examination was on local and long distance services and, to a limited extent, equipment markets. In addition to the market and technological factors relevant to Stentor, our examination also took into account the changing regulatory environment in which the Stentor companies operate. While the CRTC has exercised its powers of regulatory forbearance in respect to wireless services, resale and non-dominant carriers, the Stentor companies remain subject to considerable regulatory oversight, including the safeguards which the CRTC has established as part of the transition to competitive markets.

Mr. Addy then set out several developments in respect to competition in Canadian telecommunications markets in the period since Stentor was first announced in January 1992.

He pointed out that his submission to Industry Canada's Telecommunications Policy Branch on the review of Teleglobe Canada's statutory monopoly advised that Teleglobe's monopoly not be renewed.

It is clear from the direction in which the rest of the world is moving that Canada must proceed quickly to develop competitive and efficient communications markets if it is to compete effectively in international markets. I strongly support the need to further open up all telecommunications markets to competition, and meaningful action on rate rebalancing and restructuring to make these markets as efficient as possible. In addition, I believe that consideration should be given to relaxing foreign ownership restrictions for all communications companies. By doing so Canada will be able to attract the necessary financial and intellectual capital our communications infrastructures require.

In this era of rapid and fundamental transformation, it is especially important for the Bureau to understand the changes which are taking place in telecommunications and their consequences for competition. In this regard, I am committed to maintaining an open dialogue and to working with industry participants and users. I want to ensure that application of the *Competition Act* to this important sector of our economy is informed, responsible and, above all else, effective in protecting the public interest in competitive markets.

On March 29, 1996, Mr. Addy spoke to the 44th Annual Spring Meeting Antitrust Law Section, American Bar, in Washington, D.C. The title of his address was "Competition Law Enforcement: What You Should Know Before You Do Business in Canada."

Mr. Addy opened by giving his audience a comparison of Canadian and American competition legislation. He elaborated on specific provisions of the Competition Act concerning conspiracy, mergers, abuse of dominant position and misleading advertising. He followed with the criteria that have been developed and refined to ensure that Bureau resources are focused on the most serious instances of anti-competitive behaviour.

As a result, in the area of criminal enforcement, more of our resources are directed at conspiracy and bid-rigging, the criminal activities that strike at the heart of an otherwise dynamic and efficient market. We have targeted those who try to suppress rivalry among firms and those who seek to function as illegal monopolies or cartels.

I have also been pushing for higher fines and this current year will be a record year for criminal antitrust fines in Canada — I am expecting total fine levels to total about six and a half to seven million dollars CDN in fiscal 95/96.

In civil matters, we have targeted enforcement action against abuse of dominant position and regulatory interventions...

In marketing practices, we have dealt with fraud and deception in telemarketing and direct mail.

Mr. Addy explained that the most important development in Canada has been the deregulation of major parts of the economy. He mentioned that he is focusing major resources on making interventions early in the deregulation process, and to illustrate he gave a few examples, such as NBTel, which is discussed in the Bureau's 1995 Annual Report.

Also in 1994, I participated in the government's review of policies concerning Direct-to-Home (DTH) satellite transmission. I considered that a decision by the Canadian Radiotelevision and Telecommunications Commission substantially limited the prospects for competition among the service providers.

I testified on the issue before two committees of the Senate as well as a committee of the House of Commons. I also submitted detailed comments to a specially commissioned, independent policy review panel which the government struck to provide it with outside advice. The panel subsequently adopted many of my recommendations directed at promoting competition...


Despite limited resources, I am proud of our enforcement efforts directed at a broad range of violations of the Canadian *Competition Act*.

He followed by pointing out that violations often occur because of a lack of understanding of the law. This is why it is important to devote resources to communications to inform the general public and the business community of the provisions of the law.

Our compliance initiatives also include alternative case resolutions, such as information visits. When we feel that a clearer understanding of the Act can prevent further violations, we explain the relevant provisions and steps to take to remedy the situation rather than initiating litigation.

Mr. Addy then highlighted two cases, the Canada Pipe case, which was discussed in some detail in the previous issue of CompAct, and the facsimile paper case. Both played a major role in international cooperation. He concluded with an explanation of the the proposed amendments to the Competition Act.

With the transition of many markets in Canada — from regulation to competition — there will be increasing opportunities for businesses, no matter where they are based, to profit by providing goods and services that are in demand by businesses and individuals. In Canada, the coming century will be a time of great challenge — and great opportunity. You are welcome to participate — and compete.

Copies of these, and previously published Bureau speeches may be obtained by contacting our Complaints and Public Enquiries Centre at (800) 348-5358 or at 997-4282 in the National Capital area. 

ENFORCEMENT: CURRENT ACTIVITIES

MERGERS

Cast/Canada Maritime

In March 1995, the Cast Group was acquired by Canada Maritime Services Limited, a subsidiary of Canadian Pacific Ltd. The transaction merged the two major container carriers operating out of the Port of Montréal which provide door-to-door intermodal container shipping services between origin and destination points in Central Canada and Northern Europe, the U.K. and the Mediterranean.

The merger is under inquiry and a number of section 11 Orders requiring the production of records and oral testimony have been obtained against various parties in respect of this matter.

Seaspan

As stated in Issue 1 of CompAct, the Director filed an Application with the Competition Tribunal on March 1, 1996, with respect to the acquisitions by Dennis Washington, a Montana entrepreneur, of a significant interest in Seaspan International Ltd. and of Norsk Pacific Steamship Company Limited.

The Respondents, Dennis Washington, C.H. Cates and Sons Ltd. and Norsk Pacific Steamship Company, Limited, filed their Response to the Director's Application with the Competition Tribunal on April 4, 1996, and on May 21, 1996, the other shareholders in Seaspan International Ltd. filed their Response to the Director's Application. On April 19, 1996, the Tribunal issued an interim order under section 104 of the *Competition Act* whereby the parties and the Director consented to hold separate the operations of companies affiliated with Dennis Washington and Seaspan. The Hearings are scheduled to commence January 13, 1997, in Vancouver. Discovery will take place over the summer months.

Scott Paper Company/ Kimberly-Clark Corporation

On July 17, 1995, Kimberly-Clark Corporation agreed to acquire all of the shares of Scott Paper Company. These U.S. companies are major producers of sanitary tissue products (bathroom tissue, facial tissue, paper towels, baby wipes and related commercial products) worldwide. In Canada,

Kimberly-Clark operates through wholly owned subsidiaries while Scott Paper Company holds 50.1 percent of Scott Paper Limited. The remaining 49.9 percent of the shares of Scott Paper Limited are publicly traded on Canadian stock exchanges.

On December 12, 1995, the parties closed the transaction in the United States, subject to a proposed consent order that required the divestiture of three plants and a number of trademarks that together comprised the entire facial tissue and baby wipes business of Scott Paper Company in the United States. The parties agreed to voluntary divestitures along similar lines in Europe and Mexico. In Canada, the parties agreed to an undertaking to hold separate their respective operations while Kimberly-Clark decided if it would buy the remaining shares in Scott Paper Limited or would sell its interest. The Director indicated to the parties that the merger of Scott and Kimberly-Clark in Canada did raise competition concerns in a number of product markets and asked them to consider divestitures of trademarks and related plant capacity in order to resolve the concerns.

On April 18, 1996, Kimberly-Clark announced its intention to not buy the minority shares of Scott Paper Limited and to sell its 50.1 percent interest. At the time of writing, Kimberly-Clark has not indicated its intention with respect to the Scott Paper Company trademarks now used by Scott Paper Limited under license. The examination is ongoing pending the resolution of the Director's concerns.

CarnaudMetalbox/Crown Cork & Seal Company, Inc.

On February 26, 1996, Crown Cork and Seal Company, Inc. acquired the shares of CarnaudMetalBox, S.A. Both companies have worldwide operations in various consumer goods packaging industries, which include Canadian subsidiaries engaged in the manufacture of metal vacuum closures.

Metal vacuum closures are metallic caps that are used with glass containers to ensure that a tight seal and vacuum are formed, which guarantee that the contents do not spoil. They are sold primarily to grocery products manufacturers and other manufacturers of packaged consumer goods. The Director's examination of whether the acquisition

has or is likely to prevent or lessen competition substantially in the supply of metal vacuum closures in Canada is ongoing.

Praxair/Liquid Carbonic

On January 12, 1996, Praxair, Inc., (a U.S. Corporation which wholly owns Praxair Canada Inc.), acquired CBI Industries (a U.S. Corporation which wholly owns Liquid Carbonic Inc., a Canadian corporation). Both Canadian companies are direct competitors in the supply of compressed gases in Canada.

The focus of the Director's review is on the impact of the transaction on competition in the bulk liquid and cylinder gas segments of the industry. The Director's review is ongoing.

CF Cable TV Inc./ Le Groupe Vidéotron Ltée

On April 21, 1996, Groupe Vidéotron Ltd. made a public offer to purchase all the shares of CFCF Inc. Upon the completion of the proposed transaction, Vidéotron would become the only provider of TV cable services in the Montreal area and would own the two largest French-language private TV networks in Quebec. Vidéotron has already announced publicly its intention to sell off the English-language TV station CF-12.

The Director is examining the potential impact of the proposed transaction on competition in the provision of cable television services in the Montreal area and television broadcasting in Quebec.

Equifax/Creditel

On January 18, 1996, Equifax Canada Inc. (Equifax) and Creditel of Canada Limited (Creditel) signed a letter of intent whereby Equifax and a number of its affiliates proposed to acquire the business of Creditel. Both companies supply commercial credit reporting information and commercial and consumer debt collection services. Equifax also provides consumer credit reporting information as well as other financial services.

After a thorough assessment of the proposed transaction, the Director advised the parties on May 30, 1996, that he did not have grounds, at that time, to challenge the proposed acquisition. It was determined

that sufficient alternative sources of competition and low barriers to entry indicated that the proposed acquisition was not likely to prevent or lessen competition substantially in commercial and consumer debt collection markets. With respect to the commercial credit reporting market, it was determined that effective competition would remain largely through Dun & Bradstreet and other smaller competitors; and, as such, the Director did not have grounds to challenge the merger based on the increase in market concentration that would result from the proposed acquisition.

The transaction has not yet closed.

MARKETING PRACTICES

MediTrust Pharmacy Services Inc.

On January 19, 1996, MediTrust undertook to publish notices in 11 daily newspapers located in major centres across the country. The notices informed the public that savings claims published for the promotion of pharmaceutical products in various newspapers across Canada by MediTrust Pharmacy Services Inc. at various times during the period September 1993 to November 1994 have raised questions under section 52(1)(a) of the misleading advertising provisions of the *Competition Act*. The terms of the undertaking also included the obligation to establish an internal multi-tier advertising review system. The practice has ceased and the undertaking has, in part, offset the impact of the representations on the market.

Fortune in Motion

A total of five charges were laid under section 55 of the *Act* on April 28, 1995, in North Vancouver, British Columbia, against Investor's Choice Product Brokerage Limited, carrying on business as Fortune in Motion Ltd., and Dave and Nathan Kalenuik. On April 22, 1996, the corporate accused pleaded guilty in Provincial Court of British Columbia to two of these charges and were fined \$35,000 on each count for a total fine of \$70,000. The charges related to income representations made by the company and its representatives that did not include disclosure of income received by a typical participant in the plan. The court also imposed a prohibition order on the company from making such representations in the future.

CRIMINAL BRANCH

Gasoline inquiry

On May 13, 1996, the Director received a six-resident (section 9) application for an inquiry into allegations of price fixing by the oil companies, and on that same day an inquiry was commenced. The application was filed by Mac Harb, a Member of Parliament, and five other Canadian residents as required by the *Competition Act*. Mr. Harb made public his application in a news conference.

Sherbrooke Driving Schools

The first jury trial under the *Competition Act* concluded on June 15, 1996, with guilty verdicts on six counts relating to price fixing, price maintenance and predatory pricing against Mr. Jacques Perrault, who was associated with one of the accused Sherbrooke, Quebec, driving schools.

A sentencing hearing for Mr. Perrault is scheduled for August 13, 1996. The remaining accused are scheduled to go to trial by judge alone on October 1, 1996. ■

ENFORCEMENT: THE INTERAC CASE

SUMMARY

On June 25, 1996, the Competition Tribunal issued a Consent Order under sections 79 and 105 of the *Competition Act* against Interac Inc. and the nine charter members of Interac. The Consent Order requires Interac to expand the representation on its Board and amend its rules and by-laws so as to eliminate the access restrictions, as well as the current constraints to product innovation and price competition.

The changes required by the Consent Order will allow a wider array of participants to use the Interac network and contribute to creating an environment that is conducive to the introduction of new services. At the same time, care was taken to ensure that the degree of consumer convenience currently offered by Interac would not be diminished and that the high level of network security currently in existence would not be jeopardized. The Order will encourage competition in this rapidly growing and important industry.

BACKGROUND

On December 14, 1995, the Director of Investigation and Research filed the Application for the issuance of a Consent Order by the Competition Tribunal. The Application was against Interac Inc., Bank of Montreal, Bank of Nova Scotia, Canada Trust, Canadian Imperial Bank of Commerce, La Confédération des Caisses Populaires et d'Économie Desjardins du Québec, Credit Union Central of Canada, National Bank of Canada, Royal Bank of Canada and the Toronto-Dominion Bank.

This matter was pursued by the Director as a case of "joint dominance" under the abuse of dominant position provisions (sections 78 and 79) of the *Competition Act*. The Application alleged that the Charter Members of Interac substantially or completely controlled the market for the supply of shared electronic network services in Canada by leveraging their control of demand deposits and automated banking machines (ABMs) in Canada. They are alleged to have engaged in a practice of anti-competitive acts that has had, and is continuing to have, the effect of preventing or substantially lessening competition in Canada in two markets: the "intermediate" market for the supply of shared electronic network services to financial institutions, retailers, third-party processors and other service providers; and the "retail" market for the supply of shared electronic financial services to consumers or cardholders.

The hearing before the Competition Tribunal concluded on April 26, 1996. During these proceedings, the Tribunal granted four parties (Canadian Life and Health Insurance Association, Retail Council of Canada, a group of independent investment dealers, and TelPay) the right to intervene in the proceedings. These parties took the position that the provisions of the proposed Consent Order were not sufficient to remove the substantial lessening of competition alleged by the Director. A specific argument was that non-financial institutions should have the right to issue cards that access the Interac network.

DIRECTOR'S INVESTIGATION

The Director's investigation started in May 1990. He initiated an inquiry in July 1992 when he believed that reasonable grounds existed for the making of a Remedial Order by the Competition Tribunal. The filing of the Application followed more than a year of in-depth discussions with Interac, the result of which was the successful resolution of all the key competition issues identified by the Director in this matter.

During the investigation, Competition Bureau staff interviewed more than 100 persons and obtained information from many sources, including: the parties in this matter; sponsored members of Interac; network operators; government departments and agencies; and trade and consumer associations. They also spoke with potential network participants such as retailers, third-party processors, brokerage and investment dealers, and insurance firms.

RELEVANT MARKET

The parties agreed that the relevant market in which Interac operates was the supply of shared electronic network services in Canada. These services ultimately enable Interac members to offer consumers widespread ability to obtain electronic on-line access to demand accounts, including lines of credit, attached to a debit or credit card. This is achieved by cardholders of one Interac member being able, through the Interac network, to utilize ABMs and Interac Direct Payment (IDP) terminals of other Interac members.

Individual financial institutions' proprietary networks, and small or regional shared electronic networks were, by comparison with Interac, inadequate substitutes. Therefore, it became necessary for financial institutions, and increasingly essential for non-financial institutions, to connect to the Interac network to compete effectively in Canada in markets such as retail banking and credit cards.

ANTI-COMPETITIVE ACTS

The Charter members of Interac were alleged in the Director's Application to have enacted and enforced by-laws that, among other things:

- restricted membership in Interac to Canadian deposit-taking financial institutions that are members of the Canadian Payments Association, thereby precluding retailers, third-party processors and others from participating as members;
- restricted certain network privileges to the Charter Members of Interac and effectively closed this class of membership to new members;
- established excessively high new member or initiation fees for both its ABM and IDP services and thereby discouraged participation in these services;
- prohibited members from charging cardholders of other members for ABM use, thereby depriving consumers of ABM deployment determined by market forces; and
- imposed strict account eligibility criteria and limitations on the use of the network software and thereby precluded or impeded the introduction of new services or innovative products on the network.

SUBSTANTIAL LESSENING OF COMPETITION

The Director's Application alleged that the practice of anti-competitive acts engaged in by the Charter Members of Interac has had, and is continuing to have, the effect of preventing or lessening competition substantially in the supply of shared electronic network services to intermediate suppliers, including third-party processors, financial institutions and retailers. The practice of anti-competitive acts was also alleged in the Director's Application to have had the effect of lessening competition substantially in the supply of shared electronic financial services to consumers.

RELIEF SOUGHT

The Director was seeking a Consent Order that would not only bring about an end to the practice of anti-competitive acts but also put in place changes necessary to restore competition to the markets at issue. The relief sought and eventually granted can be categorized into three major areas: access, fees and innovation.

Access

The Consent Order requires Interac to open its network to potential participants on a non-discriminatory basis, except that Interac will be allowed to stipulate that only regulated financial institutions will be entitled to issue cards which access the network. Accordingly, participation will not be limited to members of the Canadian Payments Association, and others will be able to take advantage of certain privileges currently restricted to Charter Members, most notably the right to connect direct to the network.

Fees


The Consent Order will prohibit Interac from continuing its current practice of levying new member entry fees based on card issuance. Rather, fees will be collected on a user or transaction basis payable by all members.

The Consent Order also requires Interac to discontinue its prohibition of surcharging. Accordingly, ABM deployers will be able to determine and charge a competitive price for ABM services. The current inability of ABM deployers to levy a charge to a cardholder of another Interac member precludes the deployment of ABMs in accordance with market forces.

Innovation

The Consent Order will alter the composition of the Interac Board of Directors, remove Interac's prohibition of pass-through accounts, and make available the Interac network software for new services that require on-line access to demand accounts.

CONCLUSIONS

The Competition Tribunal concurred with the Director and issued the order, as submitted by the Director. 

ENFORCEMENT: WASTE COLLECTION IN QUEBEC

On April 26, 1996, in the Superior Court of Quebec in the District of Trois-Rivières, Gestion des rebuts DMP Inc. pleaded guilty to a charge of conspiracy under paragraph 45(1)(c) of the *Competition Act*, for dividing the commercial container rental, waste pick-up and waste dumping market with other competitors in the Mauricie region of Quebec from 1984 to 1989.

The Honourable Mr. Justice Lottis de Blois sentenced Gestion des rebuts DMP to a fine of \$1,950,000. This is the second highest fine ever imposed on a business or individual for a single criminal offence under the *Competition Act*. (The highest fine was \$2.5 million imposed on Canada Pipe Company Ltd. Please see Issue 1/1996, of CompAct for details.) It represents approximately 40 percent of the value

of the business of Gestion des rebuts DMP Inc. in the market affected by the offence (about \$4.9 million). It is also a record in terms of the percentage that the fine imposed represents in terms of the volume of business affected.

In addition, the Quebec Superior Court issued prohibition orders against Gestion des rebuts DMP Inc. and three firms that were not charged but that participated in the conspiracy — Pratte & Laforme Inc., Service Sanitaire de Shawinigan Inc. and Jules Milette Inc.

The Honourable Mr. Justice Lottis de Blois took a number of factors into account before rendering his judgment, including the scope of the offence in question, the duration of the offence, the value of the

business affected, the market share, the admission of guilt, cooperation during the investigation and the compliance and prevention measures instituted. However, the basic principle on which the sentence is founded is the principle of general deterrence.

Since 1989, Gestion des rebuts DMP Inc. has been owned by WMI Waste Management of Canada Inc., the Canadian subsidiary of WMX Technologies Inc. of Oakbrook, Illinois, the largest waste collection firm in the world. The present owner acquired the shares of Gestion des rebuts DMP Inc. after the offence was committed. WMI has honoured its corporate liability for the conduct of the former employees of Gestion des rebuts DMP Inc.

This case started in 1992 after the managers of Service Sanitaire de Shawinigan Inc. and Jules Milette Inc. gave voluntary statements concerning facts of which the Director was unaware. After the facts were checked, the Director immediately opened an investigation into allegations of conspiracy, bid-rigging and price maintenance, contrary to the *Competition Act*.

The Director secured the cooperation of the informants and their employees throughout the investigation. The Attorney General of Canada accepted the Director's recommendation that those individuals be granted immunity from prosecution. The Director and the Crown also secured the cooperation of Pratte et Laforme Inc. and of WMI Waste Management of Canada Inc., which supplied information to the investigation and dismissed suspects who were in its employ.

The charges in the criminal division were laid at the courthouse in Trois-Rivières on March 31, 1994. The judge at the preliminary inquiry rendered his decision on April 20, 1995. He committed all of the accused to stand trial on all of the charges against them, and in addition expanded the period of the initial offences from 3 years to 8 years.

A trial date for the other accused in this matter, three individuals and one business, will be set on August 5, 1996. The individuals have elected trial by jury. ■

ENFORCEMENT: THE LAW SOCIETY OF UPPER CANADA

On November 1, 1994, the Director of Investigation and Research received a six-resident application to initiate an inquiry from six practicing criminal lawyers in Ontario, under section 9 of the *Competition Act*. The complaint alleged that the Law Society of Upper Canada (LSUC) and its wholly owned insurance corporation, the Lawyers Professional Indemnity Company (LPIC), were acting in a manner contrary to the provisions on abuse of dominant position and tied selling in sections 79 and 77 of the *Act*, by the manner in which the Law Society's compulsory professional liability insurance scheme is administered.

The application for inquiry alleged that the LSUC's compulsory professional liability insurance scheme for its members does not permit them to purchase insurance in an open market from competitive agencies. Any lawyer who fails to pay the errors and omissions insurance levy, set by the LSUC, faces suspension and loss of livelihood in the Province of Ontario.

For lawyers currently practicing in Ontario, membership in the LSUC and the maintenance of professional liability insurance are both mandatory. The Society's liability program began in 1971, following alleged problems that began in the late 1960s when established lawyers were faced with increasing insurance premiums and young lawyers were having difficulty obtaining coverage. It was around this time that the enabling legislation, the *Law Society Act* was making provision for the Law Society to set up and operate an insurance program for lawyers practicing in Ontario. The initial program was set up in 1972 when the Society hired an internationally known insurance adjusting company to operate it on their behalf. Once a year, the Law Society obtained quotes from commercial insurance carriers to operate the liability program.

Over the period of 1983 to 1985, as a result of higher adjustment costs, the Law Society set up an in-house claims department. Later, in 1990,

increasingly concerned with the escalating costs of premiums and the instability with private insurance carriers, the Society set up a captive liability program through the incorporation of LPIC.

On May 18, 1995, the LSUC filed a motion before the Ontario Court of Justice (General Division) seeking a declaration on the application of the *Competition Act* to the activities of the LSUC. Their position was that the Director did not have jurisdiction to inquire into the activities of the LSUC in regard to their professional liability insurance program, as the *Law Society Act* was validly enacted provincial legislation that gave them the authority to operate and maintain an insurance program for lawyers practicing in Ontario.

The application was heard before the Ontario Court (General Division) from November 28 to November 30, 1995, by Mr. Justice McCombs.

There were two issues: was the Law Society's application concerning the jurisdiction of the Director to inquire into the activities of its professional liability insurance program *premature*; and did the *Law Society Act* authorize the LSUC to operate and administer an insurance scheme for its members?

On the first issue, the Director argued that the jurisdiction question was not yet "ripe for consideration," submitting that: essential facts were in dispute; the issue had not yet crystallized; an application to the Tribunal may never be necessary; and the continuation of an inquiry does not prejudice the Law Society.


Further, he asserted that the inquiry was complex and was at such a preliminary stage that he could not identify which conduct, if any, represented a violation of the *Act*, and therefore that it was too early to tell whether the conduct was authorized by the Law Society and whether the regulated conduct defense was available.

The Law Society submitted that where the issue concerns jurisdiction to conduct an inquiry in the first place, the application can never be premature. It also asserted that an inquiry may create uncertainty in the reinsurance market, which would prejudice the Law Society and its members.

On the second issue, the Law Society submitted that the *Law Society Act* expressly authorizes the Benchers to implement a mandatory professional liability insurance scheme on behalf of its members.

The Director argued that although it contains broad powers, the *Law Society Act* does not go so far as to confer an insurance monopoly upon the Law Society.

It is important to note that during the hearing, both sides agreed that the regulated conduct defence is available to a regulator acting within its statutory mandate, regardless of whether it is within the criminal provisions of the *Competition Act*, as decided by the Supreme Court in *Canada (A.G.) v. Law Society British Columbia*; *Jabour v. Law Society British Columbia*, [1982] 2 S.C.R. 307 or the civil provisions of the *Act*.

On March 27, 1996, Justice McCombs rendered his decision, ruling that the Director did not have the jurisdiction to investigate the activities of the LSUC that pertained to the operation of its mandatory professional liability insurance program. Justice McCombs concluded that the LSUC's application was not premature and that the creation and operation of its professional liability insurance program was authorized by validly enacted provincial legislation, namely, the *Law Society Act*. On advice from the Attorney General, the Director has decided not to appeal the decision. 

THE NUMBERS – APRIL 1, 1996, TO JUNE 30, 1996

Criminal Branch

Complaints:	452
Projects ongoing:	59
Inquiries ongoing:	27
Matters resolved by Alternate Case Resolution:	2
Referrals to the Attorney General:	0
Applications for inquiries under section 9:	3
Searches:	0
Written Advisory Opinions:	5
Inquiries formally discontinued:	0
New inquiries:	3

Civil Branch

Complaints:	154
Preliminary examinations commenced:	18
Applications for inquiries under section 9:	0
Inquiries in progress:	15
Written Advisory Opinions:	0
Inquiries formally discontinued:	0
Inquiries resolved by Alternate Case Resolution:	0
Applications to Competition Tribunal:	0
Representations before Reg. Bodies:	0

Marketing Practices Branch

Complaints:	1,523
Projects opened:	157
Inquiries:	2
Information contacts:	36
Alternate Case Resolution:	0
Referrals to the Attorney General:	1
Charges laid:	2

Applications for inquiries under section 9:	0
Inquiries formally discontinued:	17
Written Advisory Opinions:	65

Mergers Branch

Total mergers reviewed:	72
Notifiable transactions:	23
Advance Ruling Certificate requests/Notifiable transactions:	11
Advance Ruling Certificate requests:	32
Arising from other examinations:	6
Matters incomplete:	48
Matters complete:	61
Applied to Competition Tribunal:	0

Complaints and Public Enquiries Centre

Complaints and Enquiries	
by telephone:	10,405
by letter:	1,177
Requests for publications:	2,111

CALENDAR OF SCHEDULED BUREAU PUBLIC EVENTS

Date	Speakers	Events
August 13, 1996	Val Traversy	Seminar on Competition Policy and the Economic Reform Process in Latin America, Lima, Peru
August 16-18, 1996	Zulfi Sadeque	APEC Seminar on Competition Policy, Davao, Philippines
August 26, 1996	Harry Chandler	Canadian Corporate Association Counsel Group, Vancouver
August 27, 1996	Francine Matte	Commonwealth Law Conference, Vancouver, Competition Law Enforcement in a Global Environment
Sept. 19, 1996	Don Mercer	International Association of Fraud Examiners, Conference on Government Fraud, Ottawa
Sept. 19, 1996	Rachel Larabie-LeSieur	Canadian Corporate Shareholder Services Association, Toronto, Fraud on the Internet
Sept. 25, 1996	DIR	International Marketing Supervision Network, Ottawa
Sept. 26, 1996	Michael Dunleavy	CBA, National Competition Law Conference, Ottawa, Dealing With a Merger Review Under the Competition Act
Sept. 26, 1996	Gwilym Allen	CBA, Ottawa, Dealing With a Criminal Investigation Under the Competition Act
Sept. 27, 1996	Harry Chandler	CBA, Ottawa, 1996 Proposed Amendments to the Competition Act
Sept. 27, 1996	DIR	CBA, Ottawa

CompAct is a quarterly publication of the Competition Bureau.

© Minister of Supply and Services Canada 1996

ISSN 1205-6537
IC 51067-B 96-08

CALENDRIER DES ACTIVITÉS PLANIFIÉES DU BUREAU

Dates	Conférenciers	Activités
le 13 août 1996	Val Traversy	Atelier sur la politique de la concurrence et le processus de réforme économique en Amérique latine, Lima, Pérou
16-18 août 1996	Zulfi Sadeque	Atelier de l'APÉC sur la politique de la concurrence, Davao, Philippines
le 26 août 1996	Harry Chandler	Canadian Corporate Association Counsel Group, Vancouver
le 27 août 1996	Francine Matte	Conférence du Commonwealth sur le droit. L'application du droit sur la concurrence dans l'environnement global
le 19 sept. 1996	Don Mercer	International Association of Fraud Examiners, Conférence sur la fraude contre l'État, Ottawa
le 19 sept. 1996	Rachel Larabie-Lesieur	Canadian Corporate Shareholder Services Association, Toronto, la fraude sur Internet
le 25 sept. 1996	DER	Réseau international de contrôle de la commercialisation, Ottawa
le 26 sept. 1996	Michael Dunleavy	Conférence de l'ABC sur le droit de la concurrence nationale, Ottawa, Comment traiter l'examen des fusionnements en vertu de la Loi de la concurrence.
le 26 sept. 1996	Gwilym Allen	ABC, Ottawa, Comment traiter une enquête criminelle en vertu de la Loi sur la concurrence
le 27 sept. 1996	Harry Chandler	ABC, Ottawa, 1996 Modifications proposées à la Loi sur la concurrence
le 27 sept. 1996	DER	ABC, Ottawa

DONNÉES STATISTIQUES – 1^{ER} AVRIL 1996 AU 30 JUIN 1996

Direction des affaires criminelles		Direction des affaires civiles		Direction des fusions		Centre des plaintes et des renseignements		Direction des pratiques commerciales	
Plaintes :	452	Plaintes/Contacts d'information :	154	Demandes de certificats de décision préalable :	32	Plaintes et demandes de renseignements :	10 405	Plaintes :	1 523
Projets en cours :	59	Demandes d'enquête en vertu de l'art. 9 :	3	Fusionnements examinés :	72	Demande au Tribunal :	1 177	Projets ouverts :	157
Enquêtes en cours :	27	Renvois au procureur général :	0	Transactions devant faire l'objet d'un avis :	23	Affaires terminées :	61	Enquêtes :	2
Affaires réglées par d'autres instruments de règlement des affaires :	2	Renouvelles enquêtes :	3	Demandes de certificats de décision préalable recours à d'autres / Transactions :	11	Affaires non terminées :	48	Contacts d'information :	36
Enquêtes officiellement abandonnées :	0	Enquêtes officiellement abandonnées :	0	Demandes de certificats de décision préalable :	32	Décolant d'autres examens :	6	Demandes de publication :	2 111
Avis consultatifs écrits :	5	Enquêtes en cours :	15	Décolant d'autres examens :	6	Demande au Tribunal de la concurrence :	0		
Perquisitions :	0	Avis consultatifs écrits :	0						
Demande d'enquête en vertu de l'art. 9 :	3	Enquêtes d'information :	18						
Renvois au procureur général :	0	Demandes d'enquête en vertu de l'art. 9 :	0						
Affaires réglées par d'autres instruments de règlement des affaires :	2	Enquêtes préliminaires entreprises :	18						
Enquêtes en cours :	27	Demandes d'enquête en vertu de l'art. 9 :	0						
Enquêtes officiellement abandonnées :	0	Enquêtes officiellement abandonnées :	0						
Avis consultatifs écrits :	5	Avis consultatifs écrits :	0						
Enquêtes officiellement abandonnées :	0	Enquêtes en cours :	15						
Nouvelles enquêtes :	3	Demandes d'information :	154						

Le Barreau a fait valoir, de son côté, que lorsque la question porte d'abord sur la compétence de mener une enquête, la demande ne peut jamais être prématurée. Il a ajouté qu'une enquête peut créer de l'incertitude sur le marché de la réassurance, incertitude qui serait préjudiciable au Barreau et à ses membres. Quant à la deuxième question, le Barreau a fait valoir que la *Law Society Act* autorise expressément les membres du conseil à mettre en place un régime d'assurance responsabilité professionnelle obligatoire pour le compte des avocats.

Le Directeur a soutenu qu'il est vrai que la *Law Society Act* contient de vastes pouvoirs, mais elle n'accorde pas au Barreau un monopole en matière d'assurances.

Il importe de souligner que, durant l'audience, les deux parties ont convenu que la défense de la conduite réglementée peut être invoquée par un organisme de réglementation qui agit dans le cadre du mandat que lui confère la loi, peu importe que ce soit les dispositions de nature criminelle comme en a décidé la Cour suprême (*Procureur général du Canada c. Law Society of British Columbia; Jabbour c. Law Society of British Columbia* [1982] 2 R.C.S. 307) ou civile de la *Loi sur la concurrence* qui soient utilisées.

Le 27 mars 1996, le juge McCombs a statué que le Directeur n'avait pas compétence pour mener une enquête sur les activités du Barreau concernant son programme d'assurance responsabilité professionnelle obligatoire. Le juge a conclu que la demande du Barreau n'était pas prématurée et que la création et la gestion de son programme d'assurance responsabilité professionnelle étaient permises par une loi provinciale valablement adoptée, à savoir la *Law Society Act*. Le Directeur s'est rangé à l'avis du procureur général et a décidé de ne pas interjeter appel de cette décision. ▮

APPLICATION : BARREAU DU HAUT-CANADA

Le 1^{er} novembre 1994, le Directeur des enquêtes et recherches a reçu une demande d'enquête présentée par six avocats de l'Ontario oeuvrant dans le domaine du droit criminel, en conformité avec l'article 9 de la *Loi sur la concurrence*. Ces derniers alléguaient, dans leur demande, que le Barreau du Haut-Canada et la société d'assurances qu'il possède en propriété exclusive, la *Lawyers Professional Indemnity Company (LPIC)*, agissaient d'une manière contraire aux dispositions relatives à l'abus de position dominante et aux ventes liées contenues aux articles 79 et 77 de la *Loi*, en raison de la façon dont le régime d'assurance professionnelle du Barreau était administré.

Les plaignants faisaient valoir que le régime d'assurance professionnelle obligatoirement imposé par le Barreau du Haut-Canada empêche les membres de celui-ci de souscrire de l'assurance dans un marché libre auprès d'entreprises concurrentielles. Tout avocat qui omet de payer les primes d'assurance par erreur et omission établies par le Barreau est susceptible d'être suspendu et de perdre son gagne-pain en Ontario.

Il est actuellement obligatoire, pour les avocats exerçant leur profession en Ontario, d'être membre du Barreau et de maintenir en vigueur une assurance responsabilité professionnelle. Le programme de responsabilité du Barreau a été établi en 1971, après que des problèmes furent survenus, semble-t-il, à la fin des années 1960 lorsque des avocats reconnus ont vu leurs primes d'assurance augmenter constamment et que les jeunes avocats ont eu de la difficulté à s'assurer. C'est à peu près à cette époque que le Barreau a été habilité, en vertu de la *Law Society Act*, à établir et à gérer un programme d'assurances pour les avocats de l'Ontario. Le Barreau a mis son programme en place en 1972 et a chargé une société experte en assurances mondialement connue de le gérer en son nom. Une fois l'an, le Barreau obtenait les prix des sociétés d'assurance commerciale aux fins de la gestion du programme de responsabilité.

De 1983 à 1985, à la suite de la hausse des coûts d'ajustement, le Barreau a créé un service de sinistres interne. En 1990, de plus en plus préoccupé par l'escalade des primes et l'instabilité des sociétés d'assurance privées, le Barreau a mis en place son propre programme de responsabilité et a constitué la LPIC.

Le 18 mai 1995, le Barreau a demandé à la Cour de justice de l'Ontario (Division générale) de faire connaître son opinion sur l'application de la *Loi sur la concurrence* à ses activités. Le Barreau soutenait que le Directeur n'avait pas compétence pour mener des enquêtes sur ses activités en matière d'assurance responsabilité professionnelle puisque la *Law Society Act* était une loi provinciale valablement adoptée qui conférait au Barreau le pouvoir de mettre en place et de gérer un programme d'assurance pour les avocats exerçant leur profession en Ontario.

La demande a été entendue par le juge McCombs, de la Cour de l'Ontario (Division générale), du 28 au 30 novembre 1995.

Deux questions étaient en litige dans cette affaire : le Directeur de mener une enquête sur les activités du programme d'assurance responsabilité professionnelle du Barreau était-elle **prématurée**, et la *Law Society Act* autorisait-elle le Barreau à gérer un régime d'assurance pour ses membres?

En ce qui concerne la première question, le Directeur a soutenu qu'il était trop tôt pour discuter de cette question puisque des faits essentiels étaient contestés, la question n'ayant pas encore été cristallisée, une demande au Tribunal de la concurrence pouvait ne jamais être nécessaire, et la poursuite d'une enquête ne causait pas de préjudice au Barreau.

En outre, il a déclaré que l'enquête était complexe et qu'elle n'était pas suffisamment avancée pour qu'il puisse déterminer quel acte, s'il y en avait un, constituait une violation de la *Loi*. Par conséquent, il était trop tôt pour dire si l'acte était permis par la loi et si la défense de la conduite réglementée pouvait être invoquée.

APPLICATION : L'ENQUÊTE SUR LA COLLECTE DES DÉCHETS AU QUÉBEC

Le 26 avril 1996, devant la Cour supérieure du

Québec dans le district de Trois-Rivières, Gestion des

rebuts DMP Inc. a plaidé coupable à une accusation de complot en vertu de l'article 45(1)c) de la *Loi sur la concurrence* pour avoir partagé le marché commercial de la location de contenants, de la cueillette et de l'enfouissement des déchets avec d'autres concurrents de la région de la Mauricie au Québec de 1984 à 1989.

L'honorable juge Louis de Blois a condamné

Gestion des rebuts DMP Inc. à payer une amende de 1 950 000 \$. Il s'agit de la seconde amende la plus élevée imposée à une entreprise ou à un individu pour une seule infraction criminelle en vertu de la *Loi sur la concurrence*. (La plus grande amende était de 2,5 millions \$ et a été imposée à Canada Pipe Company Ltd. Voir le numéro 1 de Concurrence pour des détails.) Elle représente approximativement 40 % de la valeur du commerce de Gestion des rebuts DMP Inc. dans le marché affecté par l'infraction (soit environ 4,9 millions \$). L'amende constitue également un pourcentage record imposé par rapport au volume du commerce affecté.

De plus, la Cour supérieure du Québec a émis des ordonnances d'interdiction à Gestion des rebuts DMP Inc. et à trois entreprises non accusées qui ont participé au complot soit Pratte & Laforme Inc., Service Sanitaire de Shawinigan Inc. et Jules Millette Inc.

L'honorable juge de Blois a tenu compte de plusieurs facteurs avant de rendre son jugement tels l'importance de l'infraction en cause, sa durée, la valeur du commerce affecté, la part de marché, l'aveu de culpabilité, la collaboration pendant l'enquête et les mesures de conformité et de prévention mises en place. Toutefois, le principe de base sur lequel repose le jugement est celui de la dissuasion générale.

Les accusations en chambre criminelle ont été déposées au palais de justice de Trois-Rivières, le 31 mars 1994. Le juge à l'enquête préliminaire a rendu son jugement le 20 avril 1995. Il a renvoyé à procès tous les accusés sur toutes les accusations alléguées, en plus d'élargir la période des infractions initiales

La faisait passer de 3 ans à 8 ans.

Les autres accusés dans cette affaire soit trois individus et une entreprise connaîtront la date de leur procès le 5 août prochain. Les individus ont demandé un procès devant jury.

Depuis 1989, Gestion des rebuts DMP Inc. est la propriété de WMI Waste Management du Canada Inc., soit la filiale canadienne de WMX Technologies Inc. de Oakbrook en Illinois, la plus importante entreprise de collecte de déchets au monde. Le propriétaire actuel a acquis les actions de Gestion des rebuts DMP Inc. après la commission de l'infraction. Il a honoré sa responsabilité corporative suite aux comportements des anciens employés de Gestion des rebuts DMP Inc.

Cette affaire a débuté en 1992 suite aux déclarations volontaires des dirigeants de Service Sanitaire de Shawinigan Inc. et de Jules Millette Inc. sur des faits qui étaient inconnus du Directeur. Après vérification, ce dernier a aussitôt ouvert une enquête sur les allégations de complot, de truquage d'offres et de maintien de prix en vertu de la *Loi sur la concurrence*.

Le Directeur a obtenu la coopération des informateurs et de leurs employés pendant la durée de l'enquête. Le procureur général du Canada a accepté la recommandation du Directeur d'octroyer l'immunité de poursuite à ces personnes. Le Directeur et la Couronne ont également obtenu la collaboration de Pratte et Laforme Inc. et de WMI Waste Management du Canada Inc. Cette dernière a fourni de l'information à l'enquête et a congédié des suspects qui étaient à son emploi.

Les accusations en chambre criminelle ont été déposées au palais de justice de Trois-Rivières, le 31 mars 1994. Le juge à l'enquête préliminaire a rendu son jugement le 20 avril 1995. Il a renvoyé à procès tous les accusés sur toutes les accusations alléguées, en plus d'élargir la période des infractions initiales

La faisait passer de 3 ans à 8 ans.

Les autres accusés dans cette affaire soit trois individus et une entreprise connaîtront la date de leur procès le 5 août prochain. Les individus ont demandé un procès devant jury.

DIMINUTION SENSIBLE DE LA CONCURRENCE

Il était allégué dans la demande du Directeur que la pratique d'agissements anticoncurrentiels à laquelle se sont livrés les membres principaux d'Interac a eu et continue d'avoir pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence dans le domaine de la fourniture de services communs de réseau électronique aux fournisseurs intermédiaires, notamment les tiers exploitants, les institutions financières et les détaillants. Il y était aussi allégué que cette pratique d'agissements anticoncurrentiels avait eu pour effet de diminuer sensiblement la concurrence dans le domaine de la fourniture de services financiers électroniques communs aux consommateurs.


RÉPARATION DEMANDÉE

Le Directeur a sollicité une ordonnance par consentement qui non seulement mettrait fin à la pratique d'agissements anticoncurrentiels, mais qui prévoirait les changements nécessaires pour restaurer la concurrence dans les marchés en cause. La réparation demandée et finalement accordée touche trois points principaux : l'accès, les frais et l'innovation.

Accès

L'ordonnance par consentement enjoint à Interac de donner accès sans discrimination à son réseau à des participants potentiels; toutefois, Interac sera autorisée à prescrire que seules les institutions financières réglementées auront le droit d'émettre des cartes donnant accès au réseau. Par conséquent, ce ne seront plus uniquement les membres de l'Association canadienne des paiements qui pourront bénéficier de certains privilèges qui ne sont actuellement conférés qu'aux membres principaux; il s'agit plus particulièrement du droit de se brancher directement au réseau.

CONCLUSIONS

Le Tribunal de la concurrence a souscrit aux arguments du Directeur et il a accordé l'ordonnance que celui-ci avait proposée. 

Innovation

L'ordonnance par consentement modifiera la composition du Conseil d'administration d'Interac, supprimera l'interdiction par Interac des transferts de comptes et permettra que le logiciel de réseau d'Interac serve à de nouveaux services qui exigent un accès direct aux comptes à vue.

Frais

L'ordonnance par consentement enjoint aussi à Interac de ne plus interdire la facturation de frais additionnels. Par conséquent, les installateurs de GAB seront en mesure de déterminer et d'exiger un prix concurrentiel pour les services offerts dans les GAB. Leur incapacité actuelle d'exiger le paiement de frais par les détenteurs de cartes émises par un autre membre d'Interac empêche le déploiement des GAB suivant les forces du marché.

assurances de personnes, le Conseil canadien du commerce de détail, un groupe de courtiers en valeurs mobilières indépendants et TelPay). Ces parties ont fait valoir que les dispositions de l'ordonnance par consentement proposée n'étaient pas suffisantes pour remédier à la diminution sensible de la concurrence alléguée par le Directeur. Un des arguments invoqués était que les organismes non financiers devraient avoir le droit d'émettre des cartes qui donnent accès au réseau Interac.

ENQUÊTE DU DIRECTEUR

Le Directeur a commencé à s'intéresser à l'affaire en mai 1990. Il a décidé de faire enquête en juillet 1992 parce qu'il croyait qu'il existait des motifs raisonnables pour que le Tribunal de la concurrence rende une ordonnance corrective. Le dépôt de cette demande a suivi plus d'un an d'intenses discussions avec Interac qui ont permis de solutionner tous les principaux problèmes soulevés par le Directeur dans cette affaire en ce qui a trait à la concurrence.

Pendant l'enquête, le personnel du Bureau de la concurrence a interrogé plus de 100 personnes et obtenu des renseignements de nombreuses sources, notamment des parties en l'espèce, de membres d'Interac, d'opérateurs du réseau, de ministères et organismes gouvernementaux, d'associations professionnelles et de groupes de consommateurs. Il s'est également adressé à des participants éventuels au réseau, tels des détaillants, des tiers exploitants, des maisons de courtage et des courtiers en valeurs mobilières ainsi que des sociétés d'assurance.

MARCHE PERTINENT

Les parties étaient d'accord que le marché pertinent pour Interac était la fourniture de services communs de réseau électronique au Canada. Ces services permettaient ultimement aux membres d'Interac d'offrir aux consommateurs un accès électronique direct à des comptes à vue, y compris à des marges de crédit, assortis d'une carte de débit ou de crédit. En effet, les détenteurs de cartes émises par un membre d'Interac peuvent, grâce au réseau Interac, utiliser

les GAB et les terminaux de paiement direct d'Interac des autres membres d'Interac. Par comparaison à Interac, les réseaux privés d'institutions financières et les réseaux électroniques communs peu étendus ou régionaux constituaient des services de remplacement inadéquats. Par conséquent, il est devenu nécessaire pour les institutions financières et de plus en plus essentiel pour les organismes non financiers, de se brancher au réseau Interac pour soutenir la concurrence au Canada dans des marchés tels les services bancaires de détail et les cartes de crédit.

AGISSEMENTS ANTICONCURRENTIELS

Il était allégué dans la demande du Directeur que les membres principaux d'Interac avaient adopté et appliqué des règles administratives dont les effets étaient notamment les suivants :

- ils prévoyaient que seules les institutions financières de dépôt canadiennes qui étaient membres de l'Association des paiements pouvaient devenir membres d'Interac, ce qui excluait donc les détaillants, les tiers exploitants et d'autres personnes ou groupes intéressés;
- ils prévoyaient que certains privilèges du réseau étaient réservés aux membres principaux d'Interac, ce qui avait pour effet d'empêcher les nouveaux membres d'accéder à cette catégorie;
- ils fixaient des droits d'adhésion excessivement élevés pour les GAB et les services de paiement direct, ce qui décourageait la participation à ces services;
- ils interdisaient aux membres de faire payer les détenteurs de cartes émises par d'autres membres pour l'utilisation des GAB, ce qui privait les consommateurs d'un déploiement des GAB suivant les forces du marché;
- ils fixaient des critères stricts quant à l'admissibilité des comptes ainsi que des limites quant à l'utilisation du logiciel de réseau, ce qui avait pour effet d'empêcher l'introduction de nouveaux services ou produits nouveaux dans le réseau.

Écoles de conduite de Sherbrooke

Le premier procès devant jury tenu en vertu de la *Loi sur la concurrence* a pris fin le 15 juin 1996; M. Jacques Perrault qui était l'associé de l'un des accusés, les écoles de conduite de Sherbrooke (Québec), a été reconnu coupable à six chefs d'accusation pour fixation des prix, maintien des prix et prix d'éviction. Une audience pour détermination de la peine de M. Perrault a été fixée au 13 août 1996. Les autres accusés devraient subir leur procès devant un juge seul le 1^{er} octobre 1996. ■

APPLICATION : L'AFFAIRE INTERAC

RÉSUMÉ

Le 25 juin 1996, le Tribunal de la concurrence a rendu, en vertu des articles 79 et 105 de la *Loi sur la concurrence*, une ordonnance par consentement contre Interac et ses neuf membres principaux. Cette

ordonnance enjoint à Interac d'élargir la représentation au sein de son conseil d'administration et de modifier ses règles et règlements administratifs afin de supprimer les restrictions relatives à l'accès à son réseau ainsi que les obstacles qui empêchent à l'heure actuelle la création de nouveaux produits et la concurrence des prix. Les changements requis par l'ordonnance par consentement permettront à un plus grand nombre de participants d'utiliser le réseau Interac et ils contribueront à créer un environnement propice à l'introduction de nouveaux services. On a bien pris soin en même temps d'assurer que la qualité des services actuellement offerts aux consommateurs par Interac ne diminuerait pas et que le degré élevé de sécurité du réseau ne serait pas compromis. L'ordonnance favorisera la concurrence dans ce secteur important qui connaît une croissance rapide.

CONTEXTE

Le 14 décembre 1995, le Directeur des enquêtes et recherches (le Directeur) a présenté au Tribunal de la concurrence une demande d'ordonnance par consentement. Cette demande visait Interac Inc.,

L'audience devant le Tribunal de la concurrence a pris fin le 26 avril 1996. Le Tribunal a accordé le droit d'intervenir dans les procédures à quatre parties (la Société canadienne d'indemnisation pour les

PRATIQUES COMMERCIALES

MediTrust Pharmacy Services Inc.

Le 19 janvier 1996, MediTrust s'est engagée à publier des avis dans 11 quotidiens des principaux centres du pays. Ces avis informaient le public que les économies annoncées par MediTrust Pharmacy Services Inc. dans divers journaux au Canada, entre septembre 1993 et novembre 1994, aux fins de la promotion de produits pharmaceutiques, avaient soulevé des questions en vertu de l'alinéa 52(1)*a*) de la *Loi sur la concurrence* visant la publicité trompeuse. L'entreprise s'est également engagée à établir un système interne d'examen de la publicité à plusieurs paliers. Elle a mis fin à la pratique reprochée et l'engagement a, en partie, compensé les répercussions que les indications ont eues sur le marché.

Fortune in Motion

Le 28 avril 1995, cinq accusations ont été portées en vertu de l'article 55 de la *Loi sur la concurrence*, à

North Vancouver (Colombie-Britannique), contre Investors Choice Product Brokerage Limited, une entreprise faisant affaires sous le nom de Fortune in Motion Ltd., et contre Dave et Nathan Kalenuik.

Le 22 avril 1996, la société accusée a plaidé coupable devant la Cour provinciale de la Colombie-Britannique à deux des accusations portées contre elle. Elle a été condamnée à payer une amende de 35 000 \$ pour chaque chef d'accusation, pour un total de 70 000 \$. Les accusations avaient trait à des indications faites par la société et ses représentants concernant le

revenu qui ne précisaient pas le revenu tiré du système par un participant ordinaire. Le tribunal a également rendu une ordonnance interdisant à la société de faire des indications semblables à l'avenir.

Le Directeur étudie actuellement l'impact potentiel de la transaction proposée sur la concurrence dans le secteur de la fourniture de services de câblodistribution dans la région de Montréal et sur la télédiffusion au Québec.

Equifax/Creditel

Le 18 janvier 1996, Equifax Canada Inc. (Equifax) et Creditel du Canada Limited (Creditel) ont signé une déclaration d'intention par laquelle Equifax et certaines de ses sociétés affiliées se proposaient d'acquérir Creditel. Les deux sociétés fournissent des renseignements sur le crédit des entreprises et offrent des services de recouvrement de créances. Equifax fournit également des renseignements sur le crédit d'autres services financiers.

Après avoir examiné à fond la transaction proposée, le Directeur a avisé les parties, le 30 mai 1996, qu'il n'avait pas de raison de s'y opposer. Il estimait que d'autres sources de concurrence et d'entraves peu importantes à l'accès permettaient de croire que l'acquisition proposée n'aurait vraisemblablement pas pour effet d'empêcher ou de diminuer substantiellement la concurrence sur les marchés du recouvrement de créances. Pour ce qui est du marché de la fourniture de renseignements sur le crédit des entreprises, le Directeur a jugé que la concurrence serait largement maintenue grâce à des entreprises comme Dun & Bradstreet et d'autres concurrents plus petits. En conséquence, le Directeur n'avait aucune raison de s'opposer au fusionnement en se fondant sur la plus grande concentration du marché qui résulterait de l'acquisition proposée.

La transaction n'est pas encore complétée.

qu'elle entendait faire en ce qui concerne les marques de commerce de Scott Paper Company actuellement utilisées par Scott Paper Limited en vertu d'une licence. L'examen se poursuit en attendant le règlement des questions soulevées par le Directeur.

CarnaudMetalbox/Crown Cork & Seal Company, Inc.

Le 26 février 1996, Crown Cork and Seal

Company, Inc. a acquis les actions de CarnaudMetalbox, S.A. Les deux sociétés exploient à l'échelle mondiale diverses entreprises d'emballage de produits de consommation et possèdent des filiales au Canada qui fabriquent des capsules à vide en métal. Les capsules à vide en métal servent à fermer hermétiquement et sous vide les contenants de verre de façon à ce que le contenu garde sa fraîcheur. Ces capsules sont vendues surtout aux fabricants de produits alimentaires et d'autres produits de consommation. Le Directeur examine actuellement la transaction dans le but de déterminer si elle empêche ou diminue sensiblement la concurrence sur le marché des capsules à vide en métal au Canada, ou si elle aura vraisemblablement cet effet.

Praxair/Liquid Carbonic

Le 12 janvier 1996, Praxair, Inc. (une société

américaine qui possède entièrement Praxair Canada Inc.) a acquis CBI Industries (une autre société américaine, propriétaire exclusive de Liquid Carbonic Inc., une société canadienne). Les deux sociétés canadiennes sont des concurrents directs dans le secteur des gaz comprimés au Canada.

L'examen du Directeur a porté principalement sur l'impact de la transaction sur la concurrence dans les secteurs de l'industrie des liquides en vrac et des gaz en cylindre. L'examen du Directeur se continue.

CF Cable TV Inc./Groupe Vidéotron Ltée

Le 21 avril 1996, le Groupe Vidéotron Ltée a fait une offre d'achat publique de toutes les actions de CFCF Inc. Suite à la transaction, Vidéotron

et a Seaspan. Les audiences devraient commencer le 13 janvier 1997, à Vancouver. L'examen au préalable aura lieu pendant l'été.

Scott Paper Company/Kimberly-Clark Corporation

Le 17 juillet 1995, Kimberly-Clark Corporation a

convenu d'acquiescer toutes les actions de Scott Paper Company. Ces deux entreprises américaines sont d'importants fabricants de papier sanitaire (papier de toilette, papier-mouchoir, essuie-tout, débarbouillettes pour bêtes et autres produits semblables) à l'échelle mondiale. Kimberly-Clark fait affaires au Canada par l'entremise de filiales en propriété exclusive, alors que Scott Paper Company possède 50,1 % des actions de Scott Paper Limited. Les autres actions de Scott Paper Limited (49,9 %) sont inscrites en bourse au Canada.

Les parties ont clos la transaction aux États-Unis le 12 décembre 1995, sous réserve d'une ordonnance par consentement exigeant la cession de trois usines et de certaines marques de commerce qui englobent toutes les activités relatives au papier-mouchoir et aux débarbouillettes pour bêtes menées par Scott Paper Company aux États-Unis. Les parties ont convenu de procéder à des dessaisissements volontaires semblables aux activités menées en Europe et au Mexique. Les parties se sont engagées à maintenir séparées les opérations qu'elles mènent respectivement au Canada jusqu'à ce que Kimberly-Clark ait décidé si elle acquiescerait les actions restantes de Scott Paper Limited ou si elle se départirait de son intérêt. Le Directeur a fait savoir aux parties que le fusionnement de Scott et de Kimberly-Clark au Canada soulevait des problèmes au regard de la concurrence dans un certain nombre de marchés et leur a demandé d'envisager la possibilité de se départir de certaines marques de commerce et usines afin de les régler.

Le 18 avril 1996, Kimberly-Clark a annoncé son intention de ne pas acheter les actions minoritaires de Scott Paper Limited et de vendre les intérêts qu'elle possède dans cette entreprise, soit 50,1 % des actions. Au moment de la rédaction du présent article, Kimberly-Clark n'avait pas encore fait savoir ce

Je suis fier de l'action que le Bureau a pu accomplir, en dépit de ses ressources limitées, pour réprimer un vaste éventail d'infractions à la Loi sur la concurrence.

M. Addy a ensuite souligné que les infractions

déroulent souvent d'une méconnaissance de la loi. C'est pourquoi il est important de consacrer des ressources aux communications dans le but d'informer le grand public et les gens d'affaires au sujet des dispositions de la loi.

En matière d'application de la loi, nous avons également recours à d'autres instruments de règlement des affaires comme les visites d'information. Lorsque nous croyons qu'une meilleure compréhension de la Loi pourrait prévenir des infractions, au lieu d'interferer des poursuites, nous expliquons les dispositions applicables ainsi que les mesures à prendre pour corriger une situation.

M. Addy a traité de deux affaires, l'affaire *Canada Pipe*, qui a été examinée plus en détail dans le dernier

FUSIONNEMENTS

Cast/Canada Maritime

En mars 1995, Canada Maritime Services Limited, une filiale de Canadien Pacifique Limited, a acquis le groupe Cast. La transaction a eu pour effet de fusionner les deux principaux transporteurs de conteneurs qui offrent à l'extérieur du Port de Montréal des services intermodaux de livraison porte-à-porte de conteneurs, en provenance et à destination du centre du Canada, de l'Europe du nord, du Royaume-Uni et de la Méditerranée.

Le fusionnement fait l'objet d'une enquête et un certain nombre d'ordonnances ont été rendues en application de l'article 11 exigeant des différentes parties concernées qu'elles produisent des documents et qu'elles comparaissent pour être interrogées.

Seaspan

numéro de Concuration, et l'affaire du papier pour télécopieur. Ces deux affaires ont joué un rôle important en matière de coopération internationale. M. Addy a conclu en expliquant les modifications que l'on propose d'apporter à la Loi sur la concurrence.

Le grand nombre de marchés en transition — de la réglementation à la concurrence — au Canada accroît les possibilités pour les entreprises, d'où qu'elles soient, de réaliser des profits en fournissant des biens et des services aux entreprises et aux particuliers qui les demandent. Au Canada, le prochain siècle sera celui des grands défis et des grandes possibilités. Les participants — et les concurrents — sont les bienvenus.

Des copies de ces allocations et d'autres discours prononcés par les membres du Bureau peuvent être obtenues au Centre des plaintes et des renseignements (au 1-800-348-5358 ou, dans la région de la capitale nationale, au 997-4282).

Les intimés, M. Washington, C.H. Cates and Sons Ltd. et Norsk Pacific Steamship Company Limited ont produit leur réponse au Tribunal de la concurrence le 4 avril 1996. Les autres actionnaires de Seaspan International Ltd. ont fait de même le 21 mai suivant. Le 19 avril 1996, le Tribunal a rendu une ordonnance provisoire en application de l'article 104 de la Loi sur la concurrence en vertu de laquelle les parties et le Directeur acceptaient de garder à part les opérations des sociétés affiliées à Dennis Washington

Compte tenu de la direction que prend le reste du monde, il est clair que le Canada doit rapidement développer des marchés des communications qui soient concurrentiels et efficaces s'il veut soutenir énergiquement la concurrence internationale. Je souscris sans réserve à l'idée d'ouvrir davantage la concurrence tous les marchés des télécommunications et j'appuie les mesures de rééquilibrage des tarifs et de restructuration visant à rendre ces marchés les plus efficaces possible. De plus, je crois qu'il faudrait penser à assouplir les restrictions à la propriété étrangère pour toutes les entreprises de communications. Ce faisant, le Canada sera en mesure d'attirer les capitaux financiers et intellectuels nécessaires à nos infrastructures de communication.

En cette période de transformation rapide et profonde, il est particulièrement important pour le Bureau de comprendre les changements qui s'opèrent dans le secteur des télécommunications et leurs répercussions sur la concurrence. À cet égard, je suis fermement résolu à entretenir un dialogue libre et à travailler avec les participants et les usagers de l'industrie. Je tiens à ce que l'application de la Loi sur la concurrence dans ce secteur permette de protéger efficacement l'intérêt public sur les marchés concurrentiels.

Le 29 mars 1996, M. Addy a prononcé une allocution à l'occasion de la 44^e rencontre annuelle printanière de la section du droit antitrust du barreau américain, à Washington (D.C.). Le titre de cette allocution était : «L'application du droit de la concurrence - Ce qu'il faut savoir avant de faire affaires au Canada».

M. Addy a débuté son allocution par une comparaison du droit canadien et du droit américain en matière de concurrence. Il a ensuite traité des dispositions particulières de la Loi sur la concurrence relatives aux complots, aux fusions, à l'abus de position dominante et à la publicité trompeuse. Il a parlé des trois principaux critères qui ont été élaborés et perfectionnés relativement aux agissements anticoncurrentiels.

J'ai également participé, en 1994, à l'examen, par le gouvernement, des politiques de transmission directe par satellite. J'étais d'avis que le CRTC avait considérablement limité les possibilités de concurrence entre les fournisseurs de services.

J'ai témoigné sur cette question devant deux comités du Sénat ainsi qu'un comité de la Chambre des communes. J'ai également fourni des observations détaillées à un comité indépendant d'examen des politiques, chargé par le gouvernement de lui prodiguer des conseils. Le Comité a, par la suite, repris beaucoup de mes recommandations visant à promouvoir la concurrence...

Il s'ensuit qu'en matière criminelle, le Bureau consacre davantage de ressources à la lutte contre les complots et le truquage d'offres. Ce sont, en effet, les activités criminelles qui frappent au cœur d'un marché qui est particulièrement dynamique et efficace. Nous visons de supprimer la concurrence entre elles et celles qui cherchent à fonctionner comme des monopoles ou des cartels illégaux.

Je me suis également efforcé d'obtenir des amendes plus élevées; nous réaliserons cette année un record en ce qui a trait aux amendes pour agissements anticoncurrentiels criminels au Canada. Je m'attends à ce que, pour l'exercice 1995-1996, les amendes totales atteignent de 6,5 à 7 millions de dollars canadiens.

En matière civile, nous prenons des mesures d'application de la loi contre les abus de position dominante et nous intervenons devant les organismes de réglementation. J'y reviendrai sous peu.

Quant aux pratiques commerciales, le Bureau s'est attaqué aux pratiques frauduleuses et déloyales dans le domaine du télémarketing et du publipostage.

Après avoir expliqué que le fait marquant survenu au Canada a été la déréglementation de secteurs importants de l'économie, M. Addy a mentionné qu'il affectait des ressources importantes à faire des interventions au tout début du processus de déréglementation. Il a donné quelques exemples pour étayer ses propos tels que N.B. Tel. dont on parle dans le Rapport annuel du Bureau de 1995.

de la part de marché, mais aussi d'autres critères comme les obstacles à l'entrée et le rôle de l'innovation technologique. Bien que je reconnaisse la nécessité de certaines garanties de concurrence en cette période de transition, je pense, cependant, que le Conseil devrait s'efforcer d'éliminer les règlements détaillés qui régissent les activités quotidiennes des sociétés de téléphone. Dans une industrie qui évolue rapidement comme celle des télécommunications, la réglementation ne peut pas satisfaire aussi efficacement que le marché les diverses exigences des abonnés commerciaux et résidentiels, qui veulent des prix plus bas, un meilleur choix et l'accès à des produits nouveaux et innovateurs.

M. Addy a poursuivi son allocution en soulignant qu'à la suite de l'ouverture du marché des télécommunications interurbaines à la concurrence, le Bureau avait reçu beaucoup plus de plaintes concernant la publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales de nouveaux concurrents et des sociétés de téléphone existantes.

Ces trois dernières années, le Bureau a reçu quelques milliers de plaintes concernant des pratiques commerciales dans le secteur de l'interurbain, lesquelles ont notamment donné lieu et fait suite aux arrangements relatifs à l'égalité d'accès. Nous avons vainement tenté de convaincre le Conseil qu'un écart dans le relevé de compte mensuel des abonnés au service téléphonique local permettrait de répondre aux questions relatives à la concurrence dans le secteur de l'interurbain. Nous avons cherché à renseigner les consommateurs sur les avantages de la concurrence et à les encourager à rechercher les meilleurs prix pour les meilleurs services interurbains, comme ils le font pour d'autres produits, en les conseillant sur la façon d'éviter des changements qu'ils ne souhaitent pas en matière de services interurbains. Bien qu'il soit en baisse, le nombre de plaintes que le Bureau continue de recevoir concernant des pratiques commerciales dans le secteur de l'interurbain m'inquiète. C'est pourquoi je me réjouis de l'initiative que prend la Compétitive Telecommunications Association, la CTA, en élaborant pour l'industrie des télécommunications un code de conduite

régissant les pratiques commerciales en faisant des suggestions innovatrices pour inciter les entreprises à se conformer au code et pour résoudre les différends avec les consommateurs. Les codes de conduite peuvent être des outils particulièrement précieux pour protéger le public contre les pratiques commerciales trompeuses. Cependant, ils doivent être conçus, et devraient être appliqués, d'une manière qui respecte et renforce les dispositions de la *Loi sur la concurrence*. À cet égard, le Bureau s'est déjà réuni avec des membres de la CTA et continuera de travailler dans un esprit de coopération et de façon constructive avec l'industrie, et d'autres parties intéressées, tout au long de la réalisation de ce projet.

M. Addy a ensuite traité de l'examen mené récemment par le Bureau sur la structure et la conduite de l'alliance Stentor en application des dispositions de la Loi sur la concurrence relatives aux fusions et à l'abus de position dominante.

L'examen a porté principalement sur les services locaux et interurbains et, dans une moindre mesure, sur les marchés du matériel. En plus des facteurs liés au marché et à la technologie, nous avons tenu compte dans notre examen des transformations subies par le cadre réglementaire dans lequel les sociétés membres de Stentor exercent leurs activités. Si le CRTC s'est prévalu de son pouvoir de s'abstenir de réglementer en ce qui concerne les services de communication sans fil, les revendeurs et les entreprises non dominantes, les sociétés membres de Stentor demeurent néanmoins assujetties à une réglementation considérable, dont les garanties établies par le CRTC dans le cadre de la transition à la concurrence.

M. Addy a exposé plusieurs faits relatifs à la concurrence survenus sur le marché canadien des télécommunications depuis l'annonce de la création de Stentor, au mois de janvier 1992.

Il a mentionné qu'il avait recommandé à la Direction générale de la politique des télécommunications d'Industrie Canada, chargée de l'examen du monopole conféré par la loi à Télélobe Canada, que le monopole de Télélobe ne soit pas renouvelé.

leur monopole contre les assauts de nouveaux concurrents éventuels en invoquant les conséquences désastreuses qu'entraînerait la libre concurrence sur le plan de l'emploi, de la sécurité et de la protection du public, de l'universalité des services ou de la souveraineté culturelle.

À la troisième phase du cycle, après avoir défendu sans succès leur position, les

entreprises monopolistiques «se convertissent»

inmanquablement et demandent à être

déréglementées afin d'être «libres de faire

concurrence». Ce revirement soulève fré-

quemment une opposition chez les nouveaux

venus, qui demandent alors aux autorités

compétentes de leur offrir une forme de régle-

mentation les protégeant de la concurrence en

allégeant des pratiques de prix d'éviction et

autres agissements anticoncurrentiels de la part

des anciens monopolistes. Lorsque le Bureau

rejette une demande d'application de «mesures

invalidantes à l'égard de la concurrence» ou

de «gestion de la transition visant à assurer

une concurrence loyale et durable», quelques

concurrents au moins sont tentés de blâmer

le Bureau pour une partie de leurs propres

difficultés commerciales. Le succès de la

quatrième phase, qui consiste à mettre en

oeuvre une réforme réglementaire pour faciliter

le passage à une situation de concurrence,

dépend dans une très grande mesure des chan-

gements apportés au mandat de l'organisme

de réglementation et, plus important encore,

de l'empressement de ce dernier à céder

son autorité et son pouvoir de contrôle en

permettant à la concurrence de déterminer

l'évolution du marché.

M. Addy s'est alors étendu sur l'importance de la

concurrence dans le secteur des télécommunications et sur

la façon dont, grâce à la concurrence, les services seront

plus efficaces et plus efficaces.

L'évolution technologique va continuer à favoriser l'entrée de nouveaux concurrents dans le secteur des télécommunications. L'accélération des changements technologiques va aussi rendre la réglementation des marchés des télécommunications encore plus difficile. Les perspectives à long terme de la

concurrence dans les télécommunications sont très encourageantes, mais ne pourront être optimisées que si une réforme réglementaire permet aux forces du marché d'agir librement. Malgré les progrès réalisés, une réforme réglementaire importante doit être effectuée avant qu'il ne soit possible de profiter pleinement des avantages de la concurrence dans les marchés canadiens des télécommunications. À mesure que la concurrence dans le domaine des services locaux prendra pied dans les régions métropolitaines, il deviendra de plus en plus difficile de maintenir les structures de prix actuelles, selon lesquelles les abonnés commerciaux des services interurbains et locaux assument une part importante des coûts fixes et courants, alors que les abonnés résidentiels et ruraux n'en paient qu'une petite part. La réglementation du taux de rendement pourrait constituer à la fois l'incitation et l'occasion que les sociétés de téléphone attendaient pour financer la prestation de services concurrentiels à partir des recettes provenant des services locaux des monopoles. L'autre grande lacune de la réglementation du taux de rendement est qu'il n'incite pas les sociétés de téléphone à réduire leurs coûts et à accroître leur efficacité.

M. Addy a fait ensuite quelques observations sur les points qu'il juge importants quant aux conditions auxquelles l'application de la Loi sur la concurrence devrait se substituer à la réglementation des télécommunications par le CRTC et au moment où cela devrait se faire.

Evidemment, la détermination du caractère suffisamment concurrentiel est arbitraire. Lors de l'examen du cadre réglementaire, j'ai précisé au Conseil que le critère approprié n'était pas ce que les économistes appelleraient la «concurrence parfaite», mais plutôt une situation où les entreprises en place voient leur puissance commerciale réduite au point d'être écartée par le coût de la réglementation continue. Dans sa décision concernant le cadre réglementaire, le Conseil a convenu que la détermination du caractère «suffisamment concurrentiel» devait être fondée sur les principes de l'analyse de la politique de la concurrence, en tenant compte non seulement

à son rapport un projet de disposition préparé par le Bureau, qui fait du télémarketing trompeur une infraction de responsabilité stricte. Les télévendeurs seraient astreints à des obligations particulières de communication et leur responsabilité s'étendrait aux actions de leurs employés et représentants. L'amende maximale imposable sur déclaration sommaire de culpabilité, à l'égard de cette infraction, serait de 200 000 \$. Une injonction pourrait être applicable non seulement aux télévendeurs, mais également aux tierces parties fournissant des biens ou des services aux télévendeurs, dans certains cas.

Le Comité a recommandé également au Bureau d'examiner plusieurs modifications de forme.

Dans une allocution prononcée au cours d'un dîner-causerie de l'Institut canadien le 10 mai 1996, le Directeur a félicité le Comité qui, selon lui, avait produit un ensemble équilibré de recommandations et donné un excellent exemple de partenariat entre

ALLOCUTIONS ET DISCOURS

Le 27 février 1996, le Directeur des enquêtes et recherches, M. George N. Addy, a prononcé une allocution

au 4^e Congrès annuel de l'industrie canadienne de la revue. Lors de cette allocution portant le titre «La concurrence dévoilée», il a donné un aperçu de la façon dont le Bureau de la concurrence voit son rôle dans le contexte de la transition de l'industrie canadienne des télécommunications, qui passe d'une situation de monopole et de réglementation à une situation de concurrence et de déréglementation. Il a parlé de l'évolution de la relation entre, d'une part, le Bureau de la concurrence et la Loi sur la concurrence et, d'autre part, le CRTC et la Loi sur les télécommunications.

M. Addy a d'abord donné un bref aperçu du rôle et du mandat du Bureau de la concurrence. Il a ensuite parlé de la politique de concurrence et des raisons qui poussent le Bureau à se montrer fortement favorable à l'élimination de la réglementation dans l'intérêt de la concurrence.

Premièrement, la concurrence incite davantage les entreprises à introduire des innovations, à créer de nouveaux produits et à réduire leurs

Les secteurs public et privé dans l'élaboration d'une politique d'intérêt public. Cependant, il a aussi indiqué la possibilité de futures divergences entre son point de vue et celui du Comité concernant certains sujets.

Depuis qu'il a prononcé ce discours, d'autres réunions avec les personnes intéressées ont eu lieu afin de discuter des sujets concernant la confidentialité des renseignements et l'entraide de la mise en application de la loi.

Labrogation des dispositions sur la discrimination par les prix et sur les remises promotionnelles ainsi que la proposition d'étendre l'accès au Tribunal de la concurrence ne seront pas incluses dans ces modifications. Cependant, le Bureau a demandé une étude concernant l'accessibilité au Tribunal par des parties privées qui sera accessible au public plus tard cet été. ■

coûts que la réglementation. Cette constatation s'applique particulièrement à des secteurs tels que les télécommunications et l'informatique, où l'évolution technologique donne lieu à une véritable explosion de nouveaux produits et de services à des prix toujours plus bas. Deuxièmement, les forces du marché engendrées par la concurrence permettent de faire correspondre davantage les prix des biens et services à leur coût de production relatif, ce qui accroît l'efficacité de l'économie et les avantages qu'on en retire globalement.

Nous avons généralement constaté la même tendance ou un cycle semblable dans le cas d'industries qui sont passées d'une situation de réglementation à une situation de concurrence. À la première phase, un changement technologique ou quelque autre facteur vient mettre en question les objectifs de la politique sociale ou ébranler les hypothèses de «monopole naturel» qui avaient entraîné l'établissement de la réglementation en premier lieu. Le cas échéant, à la deuxième phase, les entreprises en place tentent invariablement de défendre

nouvelle disposition non criminelle pour remplacer l'alinéa 52(1)d) de la *Loi*. La disposition proposée remplacerait l'actuel critère fondé sur le «volume» par un critère alternatif fondé soit sur le «volume» soit sur le «temps», pour déterminer s'il y a eu fausse déclaration quant au prix de vente habituel. Le Comité a également encouragé le Bureau à adopter des lignes directrices relativement à l'application de cette disposition, pour encadrer certaines pratiques de l'industrie en matière, notamment, de comparaisons de prix de détail proposées par le manufacturier et de soldes de liquidation.

Le Comité a recommandé l'abrogation des dispositions relatives à la discrimination par les prix et aux remises promotionnelles (l'alinéa 50(1)a) et l'article 51).

Concernant la question de l'accès au Tribunal de la concurrence, la recommandation du Comité a été de ne pas ajouter, pour le moment, l'accès des parties privées au Tribunal à la voie de recours ouverte au Directeur à l'égard des pratiques susceptibles d'examen en vertu de la partie VIII de la *Loi*. Il a plutôt été préconisé d'entreprendre une étude générale de la question pendant l'année qui vient, en insistant sur les justifications d'une telle mesure au plan de l'intérêt public et sur les questions d'ordre procédural.

Le Comité a formulé quatre recommandations importantes relativement aux ordonnances d'interdiction. Elles portent sur l'opportunité de modifier les paragraphes 34(1) et (2) de la *Loi* pour permettre le prononcé d'ordonnances portant obligation de faire dans des circonstances déterminées, de prévoir une durée maximale de dix ans pour les ordonnances d'interdiction, d'autoriser la modification de ces ordonnances à la demande des deux parties ou de l'une d'entre elles et de prévoir le retrait automatique de toute ordonnance encore en vigueur, advenant l'abrogation des dispositions de la *Loi* relatives à la discrimination par les prix ou aux remises promotionnelles.

En matière de pratiques trompeuses de télémarketing, le Comité a recommandé d'entreprendre d'autres études approfondissant le travail accompli jusqu'à présent par le Bureau, dans le but de déterminer les modifications qu'il conviendrait d'inclure, à ce chapitre, dans le projet actuel. Afin d'alimenter le débat public sur cette question, le Comité a annexé

la nécessité de mieux protéger les renseignements confidentiels communiqués en vertu de la *Loi* et, ensuite, celle de parvenir à un équilibre entre l'application efficace de la loi d'une part et les préoccupations des fournisseurs de renseignements d'autre part (dans un contexte national et international). Une combinaison de deux recommandations précises visait la question de la protection des renseignements : premièrement, classer comme confidentiels la plupart des types de renseignements reçus par le Bureau et, deuxièmement, rendre illégale toute communication intentionnelle de tels renseignements. Quant au second ordre de préoccupations, le Comité a tenté d'y répondre en élaborant des recommandations précisant, dans un contexte national et international, les situations où le Bureau devrait être autorisé à communiquer des renseignements confidentiels et prévoyant des mécanismes de contrôle appropriés afin d'examiner ces communications.

En matière de publicité trompeuse et de pratiques commerciales déloyales, le Comité a recommandé l'adoption d'un régime mixte (non criminel civil/criminel), dans lequel le choix d'une avenue fermerait toute possibilité d'emprunter la seconde. Seules les dispositions relatives à la commercialisation à paliers multiples et aux ventes pyramidales (les articles 55 et 55.1) ainsi que les dispositions modifiées concernant la publicité trompeuse (avec ajout d'une exigence de *mens rea* subjective à l'infraction décrite à l'alinéa 52(1)a) et une augmentation à 200 000 \$ de l'amende maximale applicable sur déclaration sommaire de culpabilité, en vertu de l'alinéa 52(5)b)) relèveraient encore du régime criminel proposé, pour les cas les plus graves. Toutes les autres dispositions existantes relatives à la publicité trompeuse relèveraient des affaires susceptibles d'examen en vertu de la partie VIII de la *Loi*. Le

régime civil proposé comporterait quatre types de mesures correctives : des ordonnances de ne pas faire, provisoires et définitives, des avis d'information et des sanctions pécuniaires. Les deux dernières mesures ne pourraient être imposées qu'en l'absence de diligence raisonnable. Il serait également possible de demander une ordonnance par consentement lors d'une demande au Tribunal de la concurrence.

Relativement aux indications sur le prix de vente habituel, le Comité a recommandé l'adoption d'une

de publicité qui sont bien limités sur le plan géographique. Un annonceur possédant un magasin à Ottawa qui doit faire face à une forte hausse des coûts de publicité dans le quotidien d'Ottawa ne pourrait pas s'annoncer dans les journaux de Montréal ou de Toronto puisque ces journaux ne permettraient pas à l'annonceur d'atteindre le marché cible des consommateurs d'Ottawa.

En conséquence, lorsqu'un seul journal paraît dans une communauté, son acquisition par un groupe même plus vaste n'a pas pour effet de diminuer la concurrence, mais constitue simplement un changement de propriétaires.

Le Bureau de la concurrence a suivi de près les faits nouveaux survenus dans l'industrie des journaux. En janvier 1993, lorsque Hollinger a fait son premier investissement de 22 % (qui, par suite d'une dilution, est tombé à 18,5 %) dans Southam, le Directeur a examiné la transaction pour déterminer si elle empêchait ou réduisait sensiblement la concurrence sur un marché quel qu'il soit.

RAPPORT DU COMITÉ CONSULTATIF : MODIFICATIONS RECOMMANDÉES À LA LOI SUR LA CONCURRENCE

Comme il en avait été fait état dans le premier numéro de Concurrence, un Comité consultatif a été mis sur pied au mois d'octobre 1995 afin d'évaluer la pertinence et la faisabilité des modifications que le Bureau de la concurrence proposait d'apporter à la *Loi sur la concurrence*. La composition du Comité représentait un large éventail d'intérêts : des fabricants, des consommateurs, des petites et des grandes entreprises, des communautés juridiques et universitaires et un organisme provincial de valeurs mobilières.

L'élaboration des propositions s'est faite dans le cadre d'un processus de consultation qui avait débuté par la sollicitation, auprès des intervenants concernés, de commentaires sur un document de travail rendu public par le Bureau, pendant l'été 1995. Le Comité est parvenu à un consensus sur les propositions de réforme, sauf en ce qui concerne certains aspects des questions relatives à la confidentialité et à l'entraide.


À la fin du processus de consultation, le Comité a soumis un rapport, le 6 mars 1996, à George N. Addy,

Directeur des enquêtes et recherches. Ce rapport formulait une série de neuf recommandations. Des recommandations précises ont été faites concernant les exigences relatives au préavis à donner à l'égard des fusions importants. Le Comité a fait deux recommandations visant à aider le Bureau à évaluer correctement une transaction proposée : l'amélioration des renseignements exigés et la prolongation des périodes d'attente du double de leur durée actuelle. Le Comité a également recommandé que les conditions préalables à l'ordonnance provisoire prévue à l'article 100 soient diminuées afin que le Directeur dispose d'un mécanisme permettant de retarder plus efficacement la conclusion d'une opération dans les cas graves. Le Comité a en outre recommandé d'apporter des précisions à la *Loi* dans certains domaines connexes.

Les questions de la confidentialité et de l'entraide dans l'application des lois sur la concurrence suscitaient des préoccupations de deux ordres. Il y avait d'abord

De même, toutes les acquisitions de journaux effectuées par la suite par Hollinger ont été étudiées dans le but de déterminer s'il y avait chevauchement concurrentiel du journal acquis et de l'une ou l'autre des publications de Hollinger ou de Southam. Aucun chevauchement semblable n'a été décelé.

La transaction qui a permis à Hollinger d'accroître son intérêt dans Southam de 19,5 à 41 % ne s'est pas soldée par l'acquisition de nouveaux journaux ou d'autres affaires en plus de celles détenues auparavant par les parties. Essentiellement, la transaction n'a étendu le chevauchement de Southam et de Hollinger dans aucune région géographique ou aucun marché au Canada.

Le 7 mai 1996, le Directeur a comparu devant le Comité permanent de l'Industrie où il a exprimé la difficulté d'appliquer la *Loi sur la concurrence* à des sujets tels qu'un contrôle des éditoriaux et une diversité d'opinion. 

Ottawa, Winnipeg et Vancouver n'était pas illégale et ne contrevenait donc pas aux dispositions de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* (décision inédite, le 8 décembre 1983, H.C. Ont.).

En 1990, le Directeur a présenté, en vertu des dispositions de la *Loi sur la concurrence* relatives aux fusions, une demande concernant l'acquisition de deux journaux communautaires de la région de Vancouver, où Southam était déjà propriétaire des deux quotidiens. Le Directeur concluait que l'acquisition des deux journaux communautaires allait sensiblement réduire la concurrence dans le marché de la publicité imprimée faite par les détaillants dans ces journaux. Le Tribunal de la concurrence a statué que le marché des journaux communautaires était différent de celui des quotidiens et qu'en conséquence les acquisitions n'avaient ni empêché ni réduit la concurrence. La cause a ensuite été portée en appel avec succès devant la Cour d'appel fédérale. L'affaire est actuellement entre les mains de la Cour suprême du Canada.

La *Loi sur la concurrence* est un texte d'application générale qui ne contient aucune disposition particulière à un secteur donné. En conséquence, tous les fusions sont soumis au même examen : le fusions empêchent-elles ou diminuent-elles sensiblement la concurrence, ou aura-t-elle vraisemblablement cet effet? Un fusions peut empêcher ou réduire ainsi la concurrence seulement si les parties sont ou seraient vraisemblablement en mesure d'exercer une plus grande puissance commerciale à la suite de la transaction. Lorsqu'on détermine si les entreprises qui souhaitent fusionner auront une plus grande puissance commerciale à la suite du fusions, il faut normalement examiner ce qu'il advient des prix : les prix seraient-ils vraisemblablement plus élevés que s'il n'y avait pas eu fusions? Dans le cas des journaux, le seul marché sur lequel l'entité résultant du fusions peut tenter d'exercer une puissance commerciale ou d'influencer les prix est la publicité. Par conséquent, le Directeur doit concentrer son examen sur les effets économiques qu'une transaction aura sur la concurrence dans le marché de la publicité.

La plus grande partie de la publicité paraissant dans les journaux est faite par des détaillants qui possèdent un ou plusieurs points de vente dans la région où le journal est principalement distribué. Ces annonceurs ont généralement des besoins en matière

des éditeurs et de la diminution correspondante de la diversité des éditeurs au Canada. Ce sont là

peut-être des préoccupations sociales valables, mais il ne conviendrait pas que le Directeur les commente puisqu'il n'a pas pour tâche de considérer les questions sociales comme la diversité des éditeurs et la qualité des journaux.

La question du contenu des éditeurs a été examinée par la Commission Davey en 1970 et par la Commission Kent en 1980. Cette dernière, en discutant de la relation existant entre le droit de la concurrence et la concentration des entreprises dans l'industrie des quotidiens, a conclu que le droit de la concurrence ne permettrait pas de tenir compte des particularités de cette industrie :

«La Commission estime toutefois que les lois relatives à la concurrence, même si elles sont rigoureuses, ne conviennent tout simplement pas pour régler les monopoles dans l'industrie des quotidiens.» [Canada. Commission royale sur les quotidiens. Ottawa. (Président : T. Kent). p. 59]

Le Directeur a eu souvent l'occasion, au fil des ans, d'appliquer la *Loi* au secteur des journaux. Ainsi, en 1974, K.C. Irving Ltd. et d'autres entreprises ont été accusées d'avoir formé un monopole dans l'industrie des quotidiens du Nouveau-Brunswick, en contravention de l'article 33 de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*, qui a été remplacée depuis par la *Loi sur la concurrence*. Suivant les anciennes dispositions de nature criminelle concernant les fusions et les monopoles, la Couronne n'a pas réussi à démontrer que le fait que Irving possédait les cinq quotidiens anglophones du Nouveau-Brunswick allait à l'encontre de l'intérêt public comme la loi l'exigeait à ce moment-la. Même si le fardeau de la preuve applicable n'est plus celui du droit criminel, la *Loi sur la concurrence* a remplacé, dans le cas des fusions, le critère plus large de l'intérêt public par un critère fondé sur les répercussions probables des fusions sur la concurrence et l'efficacité sur le marché.

Après la fermeture de nombreux journaux en 1980, des accusations criminelles de complot, de monopole et de fusions ont été portées en 1981 contre les sociétés de presse Southam et Thompson. Le juge du procès a statué que l'entente conclue par les deux entreprises dans le but de rationaliser le marché des quotidiens à Montréal,

- dans les recherches sur l'aspect économique de la politique de concurrence et de la réglementation des télécommunications;
 - dans l'évaluation des politiques d'application et des besoins en ressources à mesure que le rôle des forces du marché et de la politique de concurrence s'accroît.
- En somme, le Colloque sur le droit antitrust dans le domaine des télécommunications a mis en lumière l'importance de la politique de concurrence dans

l'évolution de l'infrastructure du Canada dans le domaine des communications ("inforoute"). Comme le laisse entendre le communiqué de presse du CRTC concernant les audiences sur la convergence, la politique du gouvernement sur ces questions pourrait avoir «un effet considérable sur la culture et l'économie du Canada pendant des décennies». Le colloque a également fait ressortir la possibilité pour le Bureau d'adopter une approche axée sur l'avenir lui permettant de prévoir les défis futurs. ▀

AFFAIRES COURANTES : PLAINTES DÉPOSÉES PAR SIX RÉSIDENTS

Le présent numéro de Concurrence traite de deux enquêtes concernant l'article 9 de la Loi sur la concurrence, qui prévoit la possibilité, pour six résidents canadiens, de demander la tenue d'une enquête. Dans l'une de ces affaires, six avocats de l'Ontario ont déposé une plainte contre le régime d'assurances du Barreau du Haut-Canada. L'article contenu dans le présent numéro donne des renseignements sur cette affaire et sur la décision judiciaire rendue récemment. L'autre affaire concerne l'enquête menée relativement au prix de l'essence à la suite d'une plainte déposée par un député de la région d'Ottawa et cinq autres résidents. Les médias nationaux ont abondamment parlé de cette affaire. Le Directeur est tenu de procéder à une enquête lorsque six résidents canadiens présentent une demande en ce sens, en conformité avec l'article 9. Ces résidents doivent être d'avis qu'une personne a contrevenu ou a

La demande doit être accompagnée d'un exposé, sous forme de déclaration solennelle, indiquant notamment les noms et adresses des requérants, la nature de la prétendue contravention ou du préjudice de nature d'obtenir, les motifs permettant de rendre une ordonnance ou d'alléguer une infraction, les noms des personnes qu'on croit y être impliquées et un résumé des éléments de preuve à l'appui de leur demande. Des statistiques concernant le nombre de demandes faites par six résidents et que le Bureau a reçues se trouvent sous la rubrique «Données statistiques».



AFFAIRES COURANTES : POURQUOI LA CONCENTRATION DES MÉDIAS NE PRÉOCCUPE-T-ELLE PAS LE BUREAU?

Aux termes de la disposition énonçant son objet, la Loi sur la concurrence a pour objet «de préserver et de favoriser la concurrence au Canada dans le but de stimuler l'adaptabilité et l'efficacité de l'économie canadienne [...]». En termes simples, le but de la Loi est de rendre l'économie canadienne plus efficiente au moyen de la concurrence. De nombreux articles ont parlé de la concentration des médias, de la baisse de la qualité des journaux, de l'ingérence dans le contenu

Le 23 mai 1996, le Directeur a délivré un certificat de décision préalable (CDP) au sujet de l'acquisition par Hollinger Inc. de 21,5 % des actions ordinaires de Southam Inc. Hollinger Inc. possédait déjà 19,5 % des parts et détient présentement 41 % des actions de Southam. Cette transaction a considérablement attiré l'attention des médias et a fait l'objet de nombreux éditoriaux soulignant le nombre de journaux maintenant contrôlés par Hollinger.

Qui, alors, est le plus en mesure de régler ces problèmes : le Bureau ou le CRTC?

Un certain nombre de conférenciers ont fait valoir que les recours offerts actuellement par le CRTC

peuvent ne pas être suffisamment rapides ou efficaces; d'autres ont soutenu que ces recours peuvent causer des problèmes plus fondamentaux parce qu'ils tendent à mettre l'accent davantage sur la santé financière des concurrents que sur le processus concurrentiel.

Les participants étaient largement en faveur de l'utilisation de la politique de concurrence pour régler les problèmes qui surgissent. Des participants ont fait valoir que les contraintes posées par la réglementation en matière d'établissement des prix deviennent de plus en plus coûteuses à mesure que les changements technologiques rapides créent des pressions en faveur du recours à des méthodes innovatrices d'établissement des prix. Les participants ont fait remarquer que la politique de concurrence pourrait mieux convenir que la réglementation pour résoudre ces problèmes parce qu'elle s'attache davantage aux effets des mesures sur le marché qu'à l'imposition de restrictions

générales concernant la conduite.

Un plan d'action pour l'avenir

Le CRTC aura manifestement toute latitude à l'avenir pour accroître l'importance des forces du marché et favoriser la concurrence en complétant la mise en œuvre de sa décision concernant le cadre réglementaire. Vu que le processus de mise en œuvre tiendra éventuellement compte de la réglementation applicable en particulier à l'industrie des télécommunications.

Il existe plusieurs cas où le Bureau peut faciliter la transition vers une application plus vaste de la politique de concurrence et des forces du marché dans le domaine des télécommunications, notamment :

- dans les interventions devant le CRTC lors d'audiences portant sur l'établissement des prix des services locaux, le dégroupement, l'interconnexion et le droit de dispense;
- dans les avis au Ministre sur la convergence et d'autres questions touchant la politique en matière de télécommunication;

Robert Crandall, du Brookings Institute; Lawson

Hunter, de Stikeman, Elliot; Tim Brennan, de

l'université du Maryland; Marcel Boyer, du CRDE de l'Université de Montréal; Ian Angus, de Angus

TeleManagement; William Stanbury, de l'université de la Colombie-Britannique; Greg Sidak, de l'American

Enterprise Institute; Hudson Janish, de l'université de Toronto; et Bohdan Romanjuk, de l'Alberta

Government Telephones. Des représentants du Bureau de la concurrence, du Conseil de la radiodiffusion et des

télécommunications canadiennes (CRTC), de Patrimoine Canada et de l'industrie des télécom-

munications ont également participé au colloque.

Contexte

Le colloque a permis de mettre en lumière les

nouvelles tendances existant au Canada et ailleurs.

Il est ressorti des discussions que la frontière entre la politique de concurrence et la réglementation n'était pas aussi nettement délimitée au Canada qu'ailleurs.

La réglementation a été davantage utilisée au Canada et l'introduction des forces du marché s'y est faite

plus lentement qu'aux États-Unis. Par ailleurs,

l'application des lois antitrust n'a pas eu au Canada le même impact qu'ailleurs. On n'a qu'à penser à cet

égard au dessaisissement des actifs d'AT&T par le gouvernement américain, à l'affaire *Clear c. Telecom*

en Nouvelle-Zélande et aux modifications législatives apportées en Australie.

Politique de concurrence c. réglementation

Les discussions menées pendant le colloque ont également fait ressortir l'importance des questions d'économies résultant de la mise en réseau et d'intégration verticale en matière de politique de concurrence.

L'étendue de l'intégration verticale et des économies

par la mise en réseau indique que la possibilité de pratiques restrictives des fournisseurs de services de

télécommunication existants (p. ex. la manipulation stratégique des normes et de la compatibilité, des

mesures discriminatoires contrôlant l'accès) peuvent constituer les problèmes actuels les plus importants.

Ce bulletin, qui s'inscrit dans le cadre des efforts que consacre constamment le Bureau à faire mieux connaître la *Loi sur la concurrence* et à en encourager l'observation volontaire, exposera le point de vue du Directeur sur les programmes de conformité des entreprises et, en particulier, le but d'un programme de conformité, les éléments essentiels à l'efficacité d'un tel programme et les incidences des programmes de conformité des entreprises sur le plan de la mise en application de la *Loi*.

Bien que nous reconnaissons que la forme et les caractéristiques des programmes de conformité varieront suivant la nature des activités d'une entreprise, sa forme de gestion et ses ressources, le Directeur souhaite que ces programmes, peu importe leur structure, soient tous efficaces.

REGARD SUR LE MONDE : ACTIVITÉS INTERNATIONALES

Le Directeur croit qu'un programme de conformité qui met l'accent sur les avantages d'une observation éclairée, constante et volontaire de la loi peut jouer un rôle important dans les efforts faits par une entreprise pour être un concurrent prudent mais agressif.

L'existence d'un programme de conformité des entreprises n'empêchera évidemment pas le Directeur de prendre des mesures d'application, mais elle peut avoir des effets sur les décisions de ce dernier quant aux autres instruments de règlement des affaires, la prise en considération de l'immunité et la présentation de recommandations favorables concernant la détermination de la peine.

Surveillez l'annonce de la publication du bulletin à la mi-septembre. ▣

Conformément au chapitre 15 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), plus particulièrement l'article 1504, le Groupe de travail sur le commerce et la concurrence s'est réuni à Ottawa les 21 et 22 mars 1996 afin de poursuivre l'examen de la corrélation existant entre les politiques en matière de commerce et en matière de concurrence. À cette occasion, le Bureau a présenté un document portant sur les dispositions visant les fusions/ententes contenues dans les lois relatives à la concurrence des pays de l'ALÉNA et sur leurs conséquences respectives sur le commerce.

Sur le plan bilatéral, le Bureau a rencontré des hauts fonctionnaires de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression

INDUSTRIES EN TRANSITION : COLLOQUE SUR LE DROIT ANTITRUST DANS LE DOMAINE DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

L'évolution de la réforme réglementaire dans le domaine des télécommunications a entraîné un recours accru à la *Loi sur la concurrence* plutôt qu'une réglementation particulière du secteur, ce qui pose de nouveaux défis en ce qui concerne la politique de concurrence et l'application de celle-ci. Conscient de ces nouveaux défis, le Bureau de la concurrence a invité des spécialistes de premier plan à réfléchir sur la politique de concurrence et la réglementation dans le cadre du Colloque sur le droit antitrust dans le domaine des télécommunications, qui a eu lieu à Aylmer (Québec) le 17 novembre 1995. Les séances de discussions ont été présidées par Lorne Abugov d'Oslar, Hoskin and Harcourt. Y ont participé :

Message

de Francine Matte, Directeur intérimaire des enquêtes et recherches

J'aimerais profiter de cette occasion pour remercier, au nom de tous les membres du Bureau, George Addy pour le rôle qu'il a joué au Bureau et au sein de la fonction publique pendant les années où il a occupé les postes de Directeur, de sous-directeur principal, ainsi qu'en sa qualité de conseiller juridique au ministère de la Justice.

Monsieur Addy a introduit de nouvelles façons de concevoir et d'accomplir notre travail, et il a joué un rôle important dans l'élaboration du droit de la concurrence au Canada. Ses réalisations sont extraordinaires quand on pense à tout ce qu'il a réussi à faire malgré la diminution des ressources et l'augmentation de ses responsabilités suite à la réorganisation gouvernementale et à l'examen des programmes.

En attendant qu'un nouveau Directeur soit nommé, j'ai l'intention de poursuivre les affaires déjà en cours et d'intervenir dans de nouveaux cas lorsque je suis entièrement d'accord avec ce que fait le Bureau dans le domaine de l'élaboration des politiques,

Notre site Web

Les personnes qui consultent la page d'accueil du Bureau sur le site Web Stratégis d'Industrie Canada (http://strategis.gc.ca/sc_mrksv/compét/fnndoc/homepage.html) constateront que le matériel que nous y offrons est de plus en plus vaste. Pour le moment, cette page d'accueil donne des renseignements de base sur la nature et l'organisation du Bureau, établit un lien avec le ministère de la Justice, donne de l'information sur l'Initiative d'éducation du public et sur les personnes-ressources du Bureau, et offre certaines publications en direct. Nous avons l'intention de poster des copies des nouvelles publications dès qu'elles deviendront disponibles. Vous constaterez que les numéros de Concurrence sont accessibles sur le site, ainsi que le dernier rapport annuel du Bureau, le Bulletin sur les alliances stratégiques et le rapport du Comité consultatif concernant les modifications à la Loi sur la concurrence. Un bulletin d'information sur les programmes de conformité des entreprises, qui devrait être publié à l'automne, s'ajoutera

La version préliminaire du bulletin du Bureau de la concurrence sur les programmes de conformité des entreprises

prochamment à cette liste. Aussi rapidement que nous le pourrions, nous offrirons également sur le site d'anciennes publications qui sont toujours en demande. N'hésitez pas à nous faire savoir s'il y a des renseignements ou des publications auxquels vous aimeriez avoir accès sur notre site Web.

Le projet de modifications à la Loi sur la concurrence et la mise en application de la loi. Elles sont toutes aussi importantes que l'observation et d'autres ministères au sujet de la plus grande transparence que nous ayons réussi à atteindre dans toutes nos activités. Je sais combien il est important que notre travail soit compris et j'ai l'intention à cette fin de m'appuyer sur nos réalisations dans ce domaine.

Encore une fois, je rends hommage à George Addy pour tout ce qu'il a réussi à accomplir durant ses trois années comme Directeur. ▣

Concurrence du Bureau de la concurrence

numéro 2 / Avril-Juin 1996

Message

de George N. Addy

activités d'application de la loi par des interven-

tions devant les organismes de réglementation et les tribunaux, par une coopération accrue à

l'échelle internationale, par de nouvelles mesures d'information du public et par des conseils au

gouvernement en matière de programme d'action.

Le processus décisionnel du Bureau en ce qui concerne les questions d'application de la loi

fait maintenant preuve de plus de rigueur et d'une meilleure stratégie. Malgré la diminution

des ressources, nous avons fait de notre mieux pour que les décisions importantes soient prises

à temps et de façon efficace.

L'an dernier, on a vu le lancement du pro-

gramme de modifications de la loi. Nous avons

mis sur pied un nouveau processus; nous avons

notamment préparé un document de travail qui a

suscité une bonne réaction de la part du public,

consulté des groupes types, rencontré les parties

intéressées et déposé un rapport du Comité

consultatif recommandant des modifications

précises. J'espère que le modèle suivi pour cette

ronde de modifications servira également aux consultations futures et qu'il ne s'agit là que de la première étape d'un processus permanent visant à assurer une mise à jour constante de la Loi.

J'aimerais finalement remercier les personnes des secteurs privé et public qui, par leur soutien, leurs conseils et leurs efforts, ont permis la réalisation des objectifs de la Loi sur la concurrence. Ce fut pour moi un privilège de travailler avec eux pendant les années passées au Bureau. ■

Comme de nombreux lecteurs de

Concurrence le savent déjà, j'ai annoncé le

5 juin 1996 que je quitterais mon poste de

Directeur des enquêtes et recherches le 30 juin

1996. Pendant les trois années au cours desquelles

j'ai occupé le poste de Directeur, tous les membres

du personnel du Bureau de la concurrence ont

ressenti les effets de la diminution des ressources

et de l'augmentation de la charge de travail, les

marchés qui étaient autrefois réglementés ayant

été ouverts à la concurrence et le nombre de

fusionnements ayant battu tous les records.

Malgré ces pressions, et grâce au travail acharné

et au dévouement de chacun au Bureau, nous

avons abattu beaucoup de besogne.

Concurrence est un excellent exemple de l'une

de ces réalisations importantes : nous nous en

servons pour améliorer la transparence de notre

processus décisionnel interne et pour en faciliter la compréhension. Grâce à cette publication et à d'autres moyens, nous avons engagé le dialogue avec toutes les parties intéressées sur les questions qui les touchent, allant du contenu des directives et des bulletins aux modifications apportées à la Loi.

Le Bureau est aujourd'hui plus innovateur et mieux informé qu'il ne l'était il y a trois ans; en effet, nous savons désormais que les méthodes traditionnelles d'application de la loi ne constituent pas le seul moyen de régler les questions de concurrence. Une solution à certaines situations a été trouvée avant qu'elles ne se transforment en problèmes de concurrence en pondérant nos

Sommaire

Messager de

Financière Matre / 2

Nouvelles du Bureau / 2

Regard sur le monde :

Activités

internationales / 3

Industries en transition :

Colloque sur le droit

des télécommunications / 3

Affaires courantes :

Plaintes déposées par six

résidents / 5

Affaires courantes :

Pourquoi la concentration

des médias ne préoccupe-

t-elle pas le Bureau? / 5

Rapport du Comité

consultatif : Modifications

recommandées à la Loi

sur la concurrence / 7

Allocutions et discours / 9

Application :

Activités en cours / 13

L'affaire Intervac / 16

Enquête sur la

collecte des déchets au

Québec / 19

Barreau du Haut-

Canada / 20

Données statistiques / 22

Calendrier des activités

planifiées du Bureau / 23

CAI
IST 80
-CSI

Competition Bureau

CompAct

Issue 3 / July-September, 1996

Inside

Comment / 1

Bureau News / 2

Late-Breaking News / 3

*Looking Outward:
Developments in
Competition Policy and
Regional Trade
Liberalization / 4*

*Research Symposia on
Competition Policy
and Industrial
Organization / 4*

*Industries in Transition:
Bureau Participation in
Provincial Electricity
Market Structure
Reviews / 6*

Speeches and Addresses / 7

*Enforcement: Current
Activities / 9*

The Numbers / 11

Comment

Most Canadians only become aware of the Competition Bureau and its activities when something attracts the attention of the national news media. A Member of Parliament complaining about gasoline prices, and the imposition of a huge fine for price fixing are a couple of recent examples. We do, however, have quite an extensive communications program in place, of which CompAct is the most recent element.

For many years, we focused our communications activities primarily on the business and legal communities and, given the nature of our business, these continue to be the stakeholders with the greatest interest in what we do. But we realize that our audiences also include academia, trade and professional associations, provincial and federal government departments and agencies, foreign competition authorities, the media and the general public.

Our Public Education Initiative (PEI) was started up several years ago to provide meaningful and useful information for small and medium-sized businesses. Two pamphlet series were developed called, "You, Your Business and the Competition Act," and "The Competition Act and You," dealing with both specific practices covered by the Act and with

general information about the Act and the Bureau. Nearly 1,000 pamphlets are sent out each week by our Complaints and Public Enquiries Centre.

PEI also publishes Competition Communiqués, which describe in plain language the outcome of recent cases and how they may affect small and medium-sized businesses. It participates in seminars and trade shows across the country, distributing pamphlets and other Bureau information, and, through its speakers' Bureau, arranges for Bureau officials to make presentations on the *Competition Act's* provisions.

Other publications from the Bureau include the Misleading Advertising Bulletin, occasional Information Bulletins on various aspects of competition law and the Director's enforcement policy, the Annual Report of the Director, news releases and backgrounders, and copies of speeches delivered by Bureau officials.

Any of our publications can be requested from the Complaints and Public Enquiries Centre, whose address and phone numbers are found at the end of each issue of CompAct. ■



BUREAU NEWS

Internet address

It's now easier than ever to find our Web site on the Internet. We are part of Industry Canada's Strategis site (<http://strategis.ic.gc.ca>), and now you can go directly to the Competition Bureau home page by entering <http://strategis.ic.gc.ca/competition>.

Joint Canada-U.S. Task Force on Deceptive Marketing Practices established

Francine Matte, Q.C., Acting Director of Investigation and Research under the *Competition Act*, announced on September 10, 1996, that the Competition Bureau and the United States Federal Trade Commission (FTC) have signed an agreement establishing a Canadian-U.S. Task Force on Cross-Border Deceptive Marketing Practices.

The primary purpose of the Task Force is to provide a framework to promote cooperation between law enforcement agencies in Canada and in the U.S. concerning deceptive marketing practices with a transborder component.

The agreement allows law enforcement agencies from both countries to combat more effectively the growing trend to cross-border deceptive marketing practices directed at consumers and businesses.

Initially, it will focus on deceptive marketing practices operations based in either country that target the residents of the other country. The parties will explore avenues for bringing about more effective cross-border information sharing, while taking into consideration privacy and confidentiality laws in both countries. The Competition Bureau and the FTC will seek the involvement of other law enforcement agencies at the federal, state/provincial and local levels, such as the RCMP, provincial and local police departments, the FBI, the U.S. Postal Inspection Service, state attorneys general, United States Attorneys and District Attorneys.

The agreement follows from the signing on August 3, 1995, of the Canada-U.S. Competition Policy Agreement, which established a framework for closer relations between Canada and the U.S. on the enforcement of their competition and deceptive marketing practices laws.

The Task Force agreement was signed and the announcement made in Burlington, Vermont, at a meeting of Canadian and U.S. federal, provincial and state law officials concerned with cross-border deceptive and fraudulent telemarketing. Rachel Larabie-LeSieur, Deputy Director of Investigation and Research (Marketing Practices), signed on behalf of the Competition Bureau and Jodie Bernstein, Director, Bureau of Consumer Protection, represented the FTC.


International Marketing Supervision Network

Beginning this fall, the Competition Bureau assumes the chair of the International Marketing Supervision Network through Rachel Larabie-LeSieur, Deputy Director, Marketing Practices Branch.

This informal network, established in 1992, is open to organizations from each member country of the OECD and from non-member countries with observer status, involved primarily with the enforcement of marketing practices legislation. The Network's primary objectives are to share general information on cross-border activities that impact on markets and to encourage co-operation in exploring opportunities for enforcement actions. This mandate is achieved through the exchange of information, informal co-operation at an operating level to prevent deceptive marketing practices as they arise, an up-to-date list of contacts in each participating country, and an annual conference where participants can exchange views on matters of topical interest.

On September 25-27, 1996, the Network held its fifth annual conference in Ottawa, marking the first time it has been held outside the European continent. Representatives from 17 countries discussed such topics as telemarketing, deceptive mail solicitations, the international resale of lottery tickets and the Internet as a new market.

In announcing the conference, Francine Matte, Acting Director of Investigation and Research, stated that “while the great majority of commercial activities are legitimate in nature, we must be aware that the increasingly international nature of business activity creates greater potential for international deceptive

marketing practices. As a result, the global marketplace and the increase in cross-border commercial transactions have created an urgent need for the development of a proactive and cooperative approach to dealing with problems arising from unfair trade practices.” 

LATE-BREAKING NEWS

Sherbrooke Driving Schools

On November 6, 1996, sentences were imposed against another principal accused in the Sherbrooke Québec Driving Schools case. (See *Enforcement: Current Activities on page 11 in this issue of CompAct.*) The announcement follows the Quebec Superior Court’s decision to accept guilty pleas on November 1, 1996.

Mr. Yves Aubé and his companies, École de conduite Tecnic Aubé Inc., 2172-3572 Québec Inc. and École de conduite Tecnic Estrie Inc., pleaded guilty to all three counts involving price-fixing, predatory pricing and regional predatory pricing offences under the Act. Groupe Lauzon Inc. also pleaded guilty to the offence of price-fixing. These pleas were entered at the end of the first week of their trial.

Mr. Justice Réjean Paul sentenced Mr. Aubé to 100 hours of community service and imposed a fine of \$10,000 payable within 30 days. In default of payment, Mr. Aubé would be subject to a prison term of four months. His companies were also fined \$40,000, payable within 30 days.

The Court imposed prohibition orders lasting 15 years against repetition of the offences on the above accused and also on École de conduite Asbesterie Inc. and Mr. André Comeau of Groupe Lauzon Inc.

Amendments Tabled


Amendments to the *Competition Act* were introduced in the House of Commons on November 7, 1996, by Industry Minister John Manley. This initiative will help to promote a healthier marketplace, one of the key features of the Government’s jobs and growth agenda, by providing more effective tools for competition law enforcement.

“The amendments provide improved enforcement tools that are tailored to the reality of today’s marketplace,” said Mr. Manley. “Consumers will benefit from proposed changes relating to telemarketing fraud and misleading advertising. Mr. Martin Cauchon, Secretary of State (Federal Office of Regional Development - Quebec), has been given delegated authority to carry the bill through the House.”

These amendments are intended to provide significant benefits to consumers and businesses. The changes will:

- provide quicker and more effective resolution of misleading advertising and deceptive marketing practices;
- address the recent proliferation of deceptive telemarketing practices that prey upon consumers and erode the value of telemarketing as a legitimate marketing tool;
- improve the administration of the merger prenotification process, while reducing the regulatory burden on business;
- revise and clarify the law regarding comparative price advertising by retailers; and
- expand the tools available to the courts to address criminal conduct through consent resolutions and directive orders following conviction.

The proposed amendments have been developed in close consultation with a broad cross-section of marketplace stakeholders, including businesses, associations, consumers, and members of the legal, law enforcement and academic communities. Their views were sought through the circulation of a discussion paper and the creation of a consultative panel.

(See the “Speeches” section in this issue of *CompAct*, and *CompAct Issues 1 and 2* for further information on the consultation process.) 

LOOKING OUTWARD: DEVELOPMENTS IN COMPETITION POLICY AND REGIONAL TRADE LIBERALIZATION

While the international dimensions of competition law and policy are being discussed at length at such multilateral fora as the OECD and UNCTAD, competition policy issues are getting increasing attention in a number of regional fora as well. For example, Bureau officials recently represented Canada at meetings of two regional groupings: the FTAA (Free Trade Area of the Americas) and APEC (Asia Pacific Economic Cooperation).

The Bureau's Director General of Economics and International Affairs, Val Traversy, led the Canadian delegation to the second meeting of the FTAA Working Group on Competition Policy in Lima, Peru, on August 16-17, 1996. In line with the mandate of the Working Group, participants at the meeting discussed an inventory of competition laws and regulations in the FTAA countries, analyzed the needs for and availability of technical assistance on competition matters, reviewed hemispheric agreements and treaties involving competition policy, and exchanged views on the operation and enforcement of competition policy.

Immediately prior to that meeting, Mr. Traversy represented the Competition Bureau at a seminar held in Lima by the Peruvian government on

Competition Policy and Economic Reforms in Latin America, on August 12-14. He made two presentations: "The Evolution of Merger Policy in Canada" and "Competition Policy and Public Utilities."

The second APEC Workshop on Competition Policy and Deregulation was held in Davao City, Philippines, on August 17-18. Zulfi Sadeque, the Bureau's Director of International Affairs, represented Canada. He made a presentation on a number of subjects, including the objectives of competition policy, the role of economic efficiency, competition policy and international competitiveness, and the policy linkages between competition and other policy issues. He also participated in deliberations on finalizing individual action plans and collective action plans on competition policy and deregulation for the 18 APEC economies. He attended the meeting of the APEC Committee on Trade and Investment, held in Davao on August 19-20, where the individual and collective action plans were finalized ahead of the APEC SOM III (Senior Officials' Meeting), held on August 21-22, in preparation for the APEC Heads of Government Summit in the fall. ■

RESEARCH SYMPOSIA ON COMPETITION POLICY AND INDUSTRIAL ORGANIZATION

During the past year, the Competition Bureau has been instrumental in the preparation of two major sets of research papers on current issues in competition policy and industrial organization. In May 1996, the papers were reviewed in two Symposia that brought together leading academic experts and Bureau staff for in-depth discussions of current issues regarding competition policy and economics.

A) AUTHORS' SYMPOSIUM ON COMPETITION POLICY, INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS AND INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION

Competition policy and intellectual property (IP) are key instruments through which governments seek to promote an efficient and dynamic economy. This Symposium, which took place in Aylmer, Quebec, on

May 12-13, was held to review a series of papers commissioned by the Economics and International Affairs Branch of the Bureau to explore the interaction between competition policy and IP, and the implications for innovation, competitiveness and international economic integration, particularly in the context of NAFTA. It was presented by the Bureau in cooperation with the Canadian Intellectual Property Office and the Microeconomic Policy Analysis Branch of Industry Canada.

The research program for the symposium was arranged jointly by Professor Nancy Gallini of the University of Toronto and Rob Anderson of the Bureau, and included the following authors and papers: Nancy Gallini and Michael Trebilcock (University of Toronto), *Intellectual Property Rights and Competition Policy: An Overview of the Legal and*

Economic Issues; Don McPetridge (Carleton University), *Intellectual Property, Technology Diffusion and Growth*; Robert Merges (University of California, Berkeley), *Antitrust Review of Patent Acquisitions: Property Rights, Firm Boundaries and Organization*; William Baxter (Stanford University; former Assistant Attorney General, U.S. Department of Justice) and Dan Kessler (Stanford University), *The Law and Economics of Tying Arrangements*; Patrick Rey (Toulouse University) and Ralph Winter (University of Toronto), *Exclusivity Restrictions and Intellectual Property*; Jeff Church (University of Calgary) and Roger Ware (Queen's University), *Network Industries, Standardization, and Competition Policy*; Suzanne Scotchmer (University of California, Berkeley), *Joint Ventures and Other Cooperative Arrangements*; Derek Ireland (Industry Canada, Office of Consumer Affairs), *Consumer Perspectives on Competition Policy, Intellectual Property, and Innovation in an Information-Based Economy*; Will Tom (U.S. Federal Trade Commission), *Recent U.S. Policy and Enforcement Initiatives Relating to Antitrust and Intellectual Property*; and Rob Anderson, Paul Feuer, Brian Rivard and Mark Ronayne (Competition Bureau), *IP and International Market Segmentation in the North American Free Trade Area*.

In addition to these authors, discussants for the papers included other prominent academics and current or former senior competition law enforcement officials. A keynote address on "Competition Policy, Innovation and the 1995 U.S. Antitrust Guidelines on Intellectual Property" was delivered by Professor Richard Gilbert, formerly chief economist at the U.S. Department of Justice and now at the University of California (Berkeley). The Symposium closed with a round table discussion of current policy issues. The papers are currently being edited by Professor Gallini and Rob Anderson for publication in a research volume in the Industry Canada Research Series.

B) SYMPOSIUM ON COMPETITION POLICY AFTER TEN YEARS OF THE COMPETITION ACT: AN ECONOMIC CHECK-UP

Ten years have now passed since the enactment of the current *Competition Act*. To commemorate this anniversary, Professor Tom Ross of the University of British Columbia (a former occupant of the T.D.

MacDonald Chair of Industrial Economics in the Bureau) has organized the preparation of a set of papers discussing the enforcement record of the Bureau and overall effectiveness of the legislation. The papers were presented at a second Symposium sponsored by the Bureau in May, and organized around the general theme of the *1986 Competition Act After Ten Years: An Economic Check-up*. The authors of the papers included a number of former holders of the T.D. MacDonald Chair as well as senior officers from the Bureau's Economics and International Affairs Branch. A special feature of this Symposium was that the various papers were all reviewed and commented upon by senior officers of the Bureau with enforcement responsibilities.

The program for this Symposium included the following authors and papers: Don McPetridge (Carleton University), *Merger Enforcement under the Competition Act After Ten Years*; Frank Mathewson and Ralph Winter (University of Toronto), *The Law and Economics of Vertical Restraints*; Patrick Hughes and Margaret Sanderson (Competition Bureau), *Conspiracy Law in Canada: Implications of the 1986 Amendments and the PANS Decision*; Jeffrey Church (T.D. MacDonald Chair and University of Calgary) and Roger Ware (Queen's University), *Abuse of Dominance under the 1986 Competition Act*; Rob Anderson (Competition Bureau), Abraham Hollander (Université de Montréal) and Joseph Monteiro (Competition Bureau), *Regulatory Reform and the Expanding Role of Competition Policy in the Canadian Economy 1986-1996*; W.T. Stanbury (University of British Columbia), *Roles, Responsibilities and Resources: The Bureau of Competition Policy's Budget and Its Activities*; and Tim Hazledine (University of Auckland, N.Z.), *Lessons from Modern Canadian and New Zealand Competition Policy*.

The papers prepared for the Symposium are currently being refereed for publication in a special issue of an economic journal, the *Review of Industrial Organization*, which will be dedicated to this subject. ■

INDUSTRIES IN TRANSITION: BUREAU PARTICIPATION IN PROVINCIAL ELECTRICITY MARKET STRUCTURE REVIEWS

Electrical energy is joining telecommunications as a major Canadian industry in which the role of regulation is being reassessed. Technological advances in electricity generation and network management, environmental considerations, and concerns relating to rate levels have spurred increasing demands for the opening of electrical power markets to competition. Debate continues, however, on how much competition should be allowed in the electricity sector and the best way to make the transition to competitive markets. The role that competition law should play in ensuring that these markets function properly is an important related issue.

During the past year, the Competition Bureau participated in two major provincial reviews examining pro-competitive reforms in the electricity sector: the 1995 Electricity Market Structure Review by the British Columbia Utilities Commission and the 1996 review by the Advisory Committee on Competition in Ontario's Electricity System. In its submissions, the Bureau made the case for major market-opening reforms to the generation and retailing segments of these provinces' electricity systems. Such reforms would provide the most effective means for ensuring the efficient and low-priced long-term supply of electricity.

The submissions also made the case that the disciplines and mechanisms against anti-competitive business practices in the *Competition Act* would both support the transition to competitive electricity markets and enhance their economic benefits. As electricity markets are opened, the disciplines in the Act would permit reduced economic regulation of pricing and entry. They would also ensure that realization of the economic benefits from deregulation would not be frustrated by anti-competitive business behaviour.

The Bureau's submissions to the B.C. review stressed the importance of competing generators having non-discriminatory access to transmission and distribution services. Such access is most likely to be achieved where electricity generation is effectively separated from transmission and distribution. The dominant role of B.C. Hydro as a provider of electricity raises potential concerns about the exercise of market

power in B.C. electricity markets. Careful consideration would therefore be required of ways to enhance generation competition through divesting certain of B.C. Hydro's generating assets and/or reducing obstacles to competitive entry into B.C. electricity markets.

The B.C. submissions also considered the potential application of competition law in open B.C. electricity markets. Certain segments of the electricity system, transmission and distribution, may continue to require regulatory oversight due to their natural monopoly characteristics. Concerning other segments, the submission asserted that the *Competition Act* will provide an appropriate set of disciplines against anti-competitive behaviour after deregulation.

The report of the B.C. Utilities Commission, released in September 1995, is generally favourable to increased competition in the B.C. electricity sector and endorses key views expressed in the Bureau's submissions. It supports the adoption of wholesale competition where generators would compete to supply distribution utilities. Under this market structure, a competitive power pool would be created into which generators would bid electricity, generation assets would be transferred to separate corporations from those holding transmission and distribution assets, and B.C. Hydro's generating assets, where feasible, would be divested.

The Bureau's participation in the review of the Advisory Committee on Competition in Ontario's Electricity System involved both initial and final written submissions, as well as an appearance before the Committee by officers from the Economics and International Affairs and Criminal Matters Branches. This participation continued and expanded on the pro-competitive themes in the B.C. submissions. Rather than merely allowing wholesale competition in the provision of power to distribution utilities, support was given to competition in the retailing of electricity to individual Ontario customers. Retail competition is an effective way of promoting the innovative and low-cost supply of electricity based on individual customers' tastes and needs.

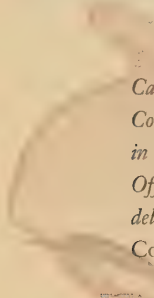
Other key themes from the Bureau's participation in the work of the Ontario Advisory Committee were:

- Privatization, while it may help achieve efficiencies in the supply of electricity, is not a substitute for effective competition.
- Careful study is required of the changes needed to establish effective competition in the Ontario electricity generation market.
- Potential concerns regarding stranded costs in the Ontario electricity system can and should be dealt with in ways that will not delay the transition to a competitive industry structure.
- Effective separation of electricity distribution from the retailing of electricity to customers will be key to ensuring effective and efficient retail competition.
- The transition to competitive electricity markets could be promoted by assigning unaligned customers to spot market supply rather than supply by utility-run or other price averaging pools.

The Bureau's participation in the Ontario review also addressed issues relating to the requirements for the efficient and reliable operation of electricity systems under competition, interim regulation during the transition to full competition and other matters.

The Final Report of the Ontario Advisory Committee, released in May 1996, is in most respects consistent with the views and recommendations in the Director's submissions. The Report calls for radical restructuring of the Ontario electricity system to prepare for the rapid introduction of wholesale competition and the implementation of retail competition "as soon as practicably possible." It also endorses many of the key market structure elements recommended in the Director's submissions, such as the full separation of the transmission system from generation in Ontario and the de-integration of generation to create effective competition in the production of electricity. The Advisory Committee Report is currently under consideration by the Ontario provincial government. ▀

SPEECHES AND ADDRESSES



On September 27, 1996, the Honourable Martin Cauchon spoke to the 1996 Annual Competition Law Conference of the Canadian Bar Association (CBA), held in Ottawa. Mr. Cauchon, who is Secretary of State (Federal Office of Regional Development - Québec) has been given delegated authority relating to amendments to the Competition Act.

The subject of Secretary of State Cauchon's speech was a status report on the amendments process. He began by saluting the work of the CBA's Competition Law section and reminded his listeners that the February 1996 Speech from the Throne had promised to strengthen Canada's economic framework legislation, including the Competition Act.

These initiatives represent key components of the business environment that foster innovation, productive use of resources and, in the case of the *Competition Act* in particular, better

prices and product choices for consumers. Open and competitive markets are also increasingly recognized as a key requirement for the development of internationally competitive industries. Finally, by placing the greatest reliance possible on market forces, the law encourages economic efficiency and reduces the need for direct government intervention in the economy.

Periodic review of the operation of framework laws, such as the *Competition Act*, is necessary to ensure that they keep pace with changes affecting the Canadian economy.

He reminded his audience of the changes in the Canadian economy that have taken place since the legislation was last amended in 1986.

The *Competition Act* must keep pace with the changes affecting the Canadian economy. We must continue to ensure that the rules of the

game are clear, and that they do not unnecessarily hinder legitimate business activity. We must ensure appropriate safeguards are in place to benefit all participants in the marketplace. And we must be satisfied that the enforcement tools available allow for efficient and effective resolution of issues when they arise.

The Act is working well, the Secretary of State noted, and does not therefore require the type of extensive overhaul that took place in 1986. He described how the proposed amendments package was developed, and his belief that it is balanced and workable.

This give and take between stakeholders, and the adjustment adopted by the government, resulted in a balanced and workable package. I'd like to name a few examples:

- we have adopted a new approach in respect of the promotion of ordinary price claims, as a response to concerns by consumers and retailers that the existing law did not reflect purchasing patterns or advertising practices in the marketplace;
- we have narrowed the original proposal relating to Prohibition Orders, while retaining the necessary flexibility to ensure that this is a valuable and useful alternative case resolution mechanism; and
- we have adopted the concept of civil monetary penalties in lieu of restitution orders in the misleading advertising area, to ensure better certainty for businesses.

Most of you are aware that, as a result of the extensive process of consultation, the government has decided not to proceed at this time on two proposals that figured in the discussion paper: access to the Competition Tribunal by private parties and repeal of the price discrimination and promotional allowances provisions. These proposals raised strong, although by no means universal, opposition by segments of the business community. As a result, we decided that they warranted further study to determine the appropriate course of action.

On the subject of access, the Competition Bureau has just released a comprehensive study which I expect will spur further discussion in

the months ahead. I want to be clear, though, that the release of this study should not be interpreted as leaving open the possibility of including the subject in this round of amendments. This is not the case. However, it is appropriate for the Bureau to continue to explore the issue with stakeholders.

In addition to these two elements, we must now decide whether to proceed with amendments on confidentiality and international mutual assistance — not because of certain stakeholder opposition, but because of developments out of the courts.

We made considerable progress toward achieving consensus on this subject during the consultation process. However, the decision of the Federal Court (Trial Division) in *Schreiber v. Attorney General of Canada* was then released.

While the effects of this decision have been stayed, the government's current proposal does not contemplate a system of prior judicial authorization of requests for assistance as required by the *Schreiber* decision. In light of this decision, and the pending appeal that may clarify what is constitutionally required, it appears to me that amendments to the *Competition Act* in this area would be premature.

Because we believe the issues of the confidentiality of information and international mutual assistance need to be considered together, and we want a regime that reflects the best possible understanding of constitutional requirements, I believe it would be prudent to hold up amendments in this area until the Charter issues are clarified.

Now, I would like to briefly review the key elements we would propose for amendment:


- with respect to deceptive marketing practices, we are proposing an improved approach that would directly benefit consumers and businesses by changing the focus from punishment to quick and efficient compliance. Consumers will receive more accurate marketplace information and businesses' "bottom line" will be better protected from deceptive marketing practices by their competitors.

- the law on comparative price advertising — a powerful means by which retailers compete — will be clarified to assist consumers in making price comparisons and provide fair and effective rules of the game for businesses.
- amendments in the area of deceptive tele-marketing would contribute significantly to solving this problem, thereby protecting consumers and enhancing the effectiveness of telemarketing as a means to promote legitimate business interests. This is being done as part of a concerted effort by federal, provincial and local agencies, as well as the private sector.
- regarding prohibition orders, we propose to expand the scope of available terms,

thereby rendering this case resolution mechanism a more effective tool to promote compliance with the criminal law provisions and avoid costly prosecutions.

- regarding merger reviews, an area that is extremely important to the Canadian economy, streamlined and more effective procedures will be adopted.

Secretary of State Cauchon concluded by reiterating his appreciation for the way in which the development of the amendments package was carried out.

Copies of this speech may be obtained by contacting the Bureau's Complaints and Public Enquiries Centre at (800) 348-5358 or at 997-4282 in the National Capital area. 

ENFORCEMENT: CURRENT ACTIVITIES

A guilty plea in the fax paper case

With a guilty plea from Japan's New Oji Paper Company Limited, and a fine of \$600,000 imposed on July 16, 1996, Canadian fines in the ongoing investigation of the thermal fax paper industry now total nearly \$2.6 million.

After an extensive investigation in Canada and abroad, conducted in cooperation with the U.S. Justice Department, Antitrust Division, it was concluded that the company had participated in an illegal conspiracy in 1991 to fix prices in Canada and the United States for thermal fax paper.

This was the first prosecution and conviction in Canada of a Japan-based manufacturer for its participation in a conspiracy in violation of section 45 of the *Competition Act*.

The investigation into the conspiracy continues.

Ready Mix Concrete producers fined in Québec City area

Four companies in the metropolitan Québec City area were fined a total of \$5.8 million on August 19,

1996, after pleading guilty to one count of conspiracy under the *Competition Act*. This was the second highest fine imposed on a group of companies for one count under the Act.

Ciment Québec Inc., Ciment St-Laurent Inc., Lafarge Canada Inc. and Béton Orleans Inc. pleaded guilty to having entered into an agreement and collaborated with other persons to share the sales of ready mix concrete produced for projects requiring 300 cubic metres of concrete in the Québec City metropolitan area.

In addition to the fine, a prohibition order of 15-years duration was imposed, requiring the companies to respect the provisions of the Act and obliging them to understand the law and to ensure that their officers and administrators comply with the law. These officials are also required to attend information sessions on the Act, which will be prepared in collaboration with Bureau staff and presented by the president and legal counsel for each company.

The inquiry regarding allegations of conspiracy and bid-rigging by other producers of ready mix concrete in the region is continuing.

Prison term imposed in Sherbrooke Driving Schools case

Mr. Jacques Perreault, who had exercised his right to a trial by jury in the Sherbrooke and Magog Driving Schools case in Quebec, was found guilty on each of the six counts against him on June 15, 1996, and sentenced on September 9, 1996, in the Quebec Superior Court in Sherbrooke, to a jail term of one year.

The charges included conspiracy to set prices and engaging in price maintenance, predatory pricing and regional predatory pricing policies in the Sherbrooke market during 1987. The accused was also charged for his role in engaging in predatory pricing and regional predatory pricing policies in the adjoining Magog market during the 1988-1991 period. The case was the first trial by jury ever held with respect to a *Competition Act* offence.

Misleading Advertising conviction in the Micro Ear 2000 case

On September 10, 1996, Mr. Jack Douglas, also known as Mr. John Lindsay Douglas, and 600620 Saskatchewan Ltd., carrying on business as Micro Ear 2000, each pleaded guilty to six counts of misleading advertising under the *Competition Act*. The illegal conduct related to representations contained in flyers distributed across Canada. The product in question (the Micro Ear 2000) was represented to be a hearing device that could tune out background noise and “really” work in a crowd to enable one to hear “clear, crisp sound.” Expert testing of the device showed these representations to be false.

Fines of \$75,000 on the company and \$5,000 on Mr. Douglas were imposed by the Saskatchewan Provincial Court.

In addition to the fines, a prohibition order was imposed on both Mr. Douglas and the company for three years. The terms of the order require, among other things, that Mr. Douglas and the company not misrepresent to the public the sound quality or clarity

of hearing devices. The order specifically prohibits Mr. Douglas from incorporating or causing the incorporation of companies for the purpose of continuing or repeating the offence. He was also sentenced to probation for a period of three years during which time he is to perform 100 hours of community service and report to a probation officer.

Compressed gas conspiracy case concluded

The \$35,000 fine imposed against Mr. John T. Tindale on October 10, 1996, not only marked the successful completion of this significant conspiracy case, but brought the total of fines to \$6.46 million. The fines in this case continue to be the record for a *Competition Act* offence.

Mr. Tindale, former President of Canadian Oxygen Limited (Canox) and the last of seven executives charged in the case, was found guilty of having entered into an agreement to set prices in the compressed gas industry, under section 45(1)(c) of the *Competition Act*.

The inquiry began on May 10, 1990, after the Director had examined a market-sharing and price-fixing arrangement among the five major suppliers of bulk liquid oxygen in Canada. On May 23, 1990, the inquiry was expanded to include nitrogen, carbon dioxide and hydrogen. These compressed gases are widely used for medical purposes as well as in industrial applications.

The previous convictions, all guilty pleas, were: Canadian Oxygen Limited, \$700,000; Union Carbide Limited, \$1.7 million; Canadian Liquid Air Limited, \$1.7 million; Liquid Carbonic Inc., \$1.7 million; Air Products Canada Limited, \$200,000; Liquid Carbonic Inc. executives Mr. Vernon Lorish and Mr. Kenneth Hibbert, \$75,000 each; Mr. Rene Mandeville, Canadian Liquid Air Limited, \$50,000; Mr. Alfred Dyke, Canadian Liquid Air Limited, \$75,000; Mr. David S. Watson, Canadian Oxygen Limited (Canox), now BOC Canada Ltd., \$75,000; and Mr. Neil F. Weaver, Union Carbide Canada Limited, \$75,000. ■

THE NUMBERS – JULY 1, 1996, TO SEPTEMBER 30, 1996

Criminal Branch

Complaints:	718
Projects ongoing:	130
Inquiries ongoing:	60
Matters resolved by ACR:	7
Referrals to the Attorney General:	0
Applications for inquiries under section 9:	3
Searches:	0
Written Advisory Opinions:	8
Inquiries formally discontinued:	1
New inquiries:	9

Civil Branch

Complaints:	278
Preliminary examinations commenced:	21
Application for enquiries under section 9:	1
Inquiries in progress:	16
Written Advisory Opinions:	0
Inquiries formally discontinued:	1
Inquiries resolved by ACR:	1
Applications to Competition Tribunal:	0
Representations before Reg. Bodies	2

Marketing Practices Branch

Complaints:	2,850
Projects opened:	247
Inquiries:	5
Information contacts:	112
Alternative Case Resolution:	3
Referrals to the Attorney General:	1
Charges laid:	3
Applications for inquiries under section 9:	2
Inquiries formally discontinued:	19
Written Advisory Opinions:	110

Mergers Branch

Total mergers reviewed:	148
Notifiable transactions:	35
ARC requests/Notifiable transactions:	31
ARC requests:	66
Arising from other examinations:	14
Matters incomplete:	63
Matters complete:	124
Applied to Competition Tribunal:	0

Complaints and Public Enquiries Centre

Complaints and Enquiries	
by telephone:	21,846
by letter:	1,758
Requests for publications:	3,683

HOW TO CONTACT THE COMPETITION BUREAU

Anyone wishing to obtain general information or to make a complaint under the provisions of the Act should contact the Complaints and Public Enquiries Centre.

Competition Bureau
Industry Canada
50 Victoria Street
Hull, Québec
K1A 0C9

National Capital Region: (819) 997-4282

Toll free: (800) 348-5358

TDD2 (hearing impaired) (800) 642-3844

Facsimile: (819) 997-0324

CompAct is a quarterly publication of the Competition Bureau.

© Her Majesty the Queen in Right of Canada (Industry Canada) 1997

ISSN 1205-6537
IC 51067-B 97-02

POUR COMMUNIQUER AVEC LE BUREAU DE LA CONCURRENCE

Toute personne désirant obtenir des renseignements généraux ou déposer une plainte en vertu des dispositions de la *Loi* est priée de communiquer avec le Centre des plaintes et des renseignements.

Bureau de la concurrence
Industrie Canada
50, rue Victoria
Hull (Québec)
K1A 0G9

Région de la capitale nationale : (819) 997-4282
Numéro sans frais : (800) 348-5358

ATS (Appareils de télécommunications pour
sourds) : (800) 642-3844
Télécopieur : (819) 997-0324

DONNÉES STATISTIQUES – 1^{ER} AVRIL 1996 AU 30 SEPTEMBRE 1996

Direction des affaires criminelles

Direction des pratiques commerciales

718	Plaintes :	2,850
130	Projets en cours :	247
60	Enquêtes en cours :	5
7	Affaires réglées par d'autres instruments de règlement des affaires :	112
0	Renvois au procureur général :	3
3	Demande d'enquête en vertu de l'art. 9 :	1
0	Perquisitions :	3
8	Avis consultatifs écrits :	2
1	Enquêtes officiellement abandonnées :	19
9	Nouvelles enquêtes :	110

Direction des affaires civiles

278	Plaintes :	148
21	Enquêtes préliminaires entreprises :	35
1	Demande d'enquête en vertu de l'art. 9 :	
16	Enquêtes en cours :	
0	Avis consultatifs écrits :	
1	Enquêtes officiellement abandonnées :	31
1	Affaires réglées par d'autres instruments de règlement des affaires :	66
1	Demandes au Tribunal de la concurrence :	14
0	Comparutions devant des organismes de réglementation :	63
2	Demandes de règlement des affaires :	124
	Demande au Tribunal de la concurrence :	0

Centre des plaintes et des renseignements

21,846	Plaintes et demandes de renseignements par téléphone :	
1,758	par courrier :	
3,683	Demandes de publication :	

En plus d'être condamnées à des amendes, M. Douglas et l'entreprise ont fait l'objet d'une ordonnance d'interdiction d'une durée de trois ans. Les modalités de cette ordonnance prévoient notamment que M. Douglas et l'entreprise ne doivent pas donner de fausses indications au public sur la qualité sonore ou la clarté d'appareils acoustiques. L'ordonnance enjoint expressément à M. Douglas de ne pas constituer ou faire constituer des sociétés dans le but de continuer ou de répéter une probation pendant une période de trois ans au cours de laquelle il devra effectuer cent heures de service communautaire et se présenter à un agent de probation.

Conclusion au cas relatif au gaz comprimé

L'amende de 35 000 \$ qui a été imposée à M. John T. Tindale le 10 octobre 1996 a non seulement marqué l'heureux dénouement de cette affaire importante en matière de complot, mais a fait passer le total des amendes à 6,46 millions de dollars. Les amendes dans ce cas continue à constituer le record pour un cas sous la *Loi sur la concurrence*.

M. Tindale, qui est un ancien président de Canadian Oxygen Limited (Canox) et le dernier membre d'un groupe de sept cadres accusés dans cette affaire, a été déclaré coupable, en application de l'alinéa 45(1)c) de la *Loi sur la concurrence*, d'avoir conclu une entente de fixation des prix dans l'industrie du gaz comprimé. L'enquête s'est amorcée le 10 mai 1990 après un examen, par le directeur, d'une entente de fixation des prix et de partage du marché entre cinq fournisseurs importants d'oxygène liquide en vrac au Canada. Le 23 mai 1990, le champ de l'enquête a été élargi pour inclure l'azote, le gaz carbonique et l'hydrogène. Ces gaz comprimés sont largement utilisés à des fins médicales et industrielles.

Les condamnations antérieures, qui ont toutes été prononcées sur présentation de plaidoyers de culpabilité, sont les suivantes : Canadian Oxygen Limited, 700 000 \$; Union Carbide Limited, 1,7 million de dollars; Canadian Liquid Air Limited, 1,7 million de dollars; Liquid Air Products Inc., 1,7 million de dollars; Air Products Canada Limited, 200 000 \$; MM. Vernon Lortish et Kenneth Hibbert, cadres chez Liquid Carbonic Inc., 75 000 \$ chacun; M. René Mandeville, Canadian Liquid Air Limited, 50 000 \$; M. Alfred Dyke, Canadian Oxygen Limited (Canox), maintenant BOC Canada Ltd., 75 000 \$; et M. Neil F. Weaver, Union Carbide Canada Limited, 75 000 \$.

sont également tenus de participer à des séances d'information portant sur la *Loi*, qui seront préparées conjointement avec le personnel du Bureau et présentées par le président et le conseiller juridique de chaque entreprise. L'enquête relative à des allégations de complot et de truquage des offres par d'autres producteurs de béton préparé dans cette région se poursuit.

Une peine d'emprisonnement est imposée dans l'affaire des écoles de conduite de Sherbrooke

Après avoir exercé son droit à un procès devant jury dans l'affaire des écoles de conduite de Sherbrooke et de Magog au Québec, M. Jacques Perreault a été reconnu coupable à chacun des six chefs d'accusation portés contre lui le 15 juin 1996 et a été condamné à une peine d'emprisonnement d'un an le 9 septembre 1996 par la Cour supérieure du Québec à Sherbrooke. M. Perreault a notamment été accusé d'avoir comploté pour fixer les prix et de s'être livré à des politiques de maintien des prix, de pratiques de prix d'éviction et de pratiques régionales de prix d'éviction sur le marché de Sherbrooke en 1987. Il a en outre fait l'objet d'accusations pour le rôle qu'il a joué dans l'élaboration de politiques de pratiques de prix d'éviction et de pratiques régionales de prix d'éviction sur le marché voisin de Magog, de 1988 à 1991. Il s'agissait du premier procès devant jury relativement à la perpétration d'une infraction à la *Loi sur la concurrence*.

Condamnation pour publicité trompeuse dans l'affaire Micro Ear 2000

Le 10 septembre 1996, M. Jack Douglas, également connu sous le nom de John Lindsay Douglas, et 600620 Saskatchewan Ltd., faisant affaire sous le nom de Micro Ear 2000 a plaidé coupable à six chefs d'accusation de publicité trompeuse en vertu de la *Loi sur la concurrence*. Les agissements illicites se rapportent aux indications contenues dans des prospectus distribués au Canada. Le produit en question (Micro Ear 2000) était annoncé comme un appareil acoustique capable d'éliminer le bruit de fond et d'être « véritablement » efficace dans une foule pour permettre à son propriétaire d'entendre des sons « distinctement ». Les essais auxquels des experts ont soumis l'appareil ont révélé que ces indications étaient fausses. La Cour provinciale de la Saskatchewan a imposé une amende de 75 000 \$ à l'entreprise et une amende de 5 000 \$ à M. Douglas.

- des efforts concertés faits par des organismes fédéraux, provinciaux et locaux, ainsi que par le secteur privé.
- en ce qui a trait aux ordonnances d'interdiction, nous proposons d'élargir la portée des conditions qu'elles peuvent renfermer afin que ce mécanisme de règlement des affaires contribue plus efficacement à encourager l'observation des dispositions criminelles et à éviter des poursuites coûteuses.
- en ce qui concerne l'examen de fusion-nements, un secteur qui est extrêmement important pour l'économie canadienne, des mesures simplifiées et plus efficaces seraient adoptées.

En conclusion, le secrétaire d'Etat Cauchon a rappelé qu'il était satisfait de la façon dont s'est effectuée la

préparation de l'ensemble de modifications.

Les personnes désireuses d'obtenir un exemplaire de cette allocation peuvent communiquer avec le Centre des plaintes et des renseignements au (800) 348-5358 ou au 997-4284 dans la région de la Capitale nationale.

APPLICATION DE LA LOI : NOUVELLES

- le droit relatif à la publicité fondée sur la comparaison de prix - un type de publicité constituant un puissant moyen de concurrence entre détaillants - sera clarifié afin d'aider les consommateurs à comparer les prix et d'assujettir les entreprises à des règles justes et efficaces.
- les modifications relatives au télémarketing trompeur contribueraient dans une large mesure à résoudre ce problème, ce qui protégerait les consommateurs et augmenterait l'efficacité du télémarketing comme moyen de promouvoir des intérêts commerciaux légitimes. Ceci est accompli dans le cadre

Un plaidoyer de culpabilité est présenté dans l'affaire du papier pour télécopieur

Maintenant que la firme New Oji Paper Company Limited du Japon a reconnu sa culpabilité et été condamnée à une amende de 600 000 \$ le 16 juillet 1996, les amendes imposées au Canada dans le cadre de l'enquête en cours au sujet de l'industrie du papier thermosensible pour télécopieur s'élèvent à près de 2,6 millions de dollars.

L'enquête approfondie qui a été menée au Canada et à l'étranger en collaboration avec la division antitrust du ministère de la Justice des États-Unis a permis d'établir que cette entreprise a participé à un complot illégal en 1991 pour fixer les prix du papier thermosensible pour télécopieur au Canada et aux États-Unis. Il s'agissait de la première poursuite et de la première condamnation au Canada d'un fabricant japonais pour sa participation à un complot en violation de l'article 45 de la *Loi sur la concurrence*.

L'enquête relative à ce complot se poursuit.

Le 19 août 1996, quatre entreprises de la région de Québec ont été condamnées à des amendes totalisant 5,8 millions de dollars après avoir reconnu leur culpabilité à un chef d'accusation de complot porté en application de la *Loi sur la concurrence*. Il s'agit de la deuxième amende en importance imposée à un groupe d'entreprises à l'égard d'un chef d'accusation porté en vertu de la *Loi*.

Ciment Québec Inc., Ciment St-Laurent Inc., Lafarge Canada Inc. et Béton Orléans Inc. ont reconnu leur culpabilité pour conclusion d'une entente et colla-boration avec d'autres personnes afin de partager les ventes de béton préparé destiné à des projets nécessitant 300 mètres cubes de béton dans la région de Québec.

En plus d'être condamnées à une amende, ces entreprises ont fait l'objet d'une ordonnance d'interdiction d'une durée de quinze ans qui leur enjoint d'observer les dispositions de la *Loi* et les oblige à comprendre le droit applicable et à veiller à ce que leurs dirigeants et leurs administrateurs en respectent les règles. Ces cadres

Le secrétaire d'État a appelé à son auditoire les changements qu'a connus l'économie canadienne depuis la dernière réforme de la loi en 1986.

La Loi sur la concurrence doit se mettre au diapason des changements qui se produisent au sein de l'économie canadienne. Nous devons continuer de veiller à ce que les règles du jeu soient claires et ne nuisent pas inutilement aux activités commerciales légitimes. Nous devons faire en sorte que des mesures de protection appropriées soient en place dans l'intérêt de tous les participants sur le marché. Et nous devons avoir la certitude que les mécanismes de contrôle d'application de la loi qui sont à notre disposition permettent de régler efficacement les problèmes lorsqu'ils surgissent.

Le secrétaire d'État a fait remarquer que la Loi est satisfaisante et ne requiert donc pas un remaniement de l'importance de celui qui a eu lieu en 1986. Il a décrit la façon dont l'ensemble des modifications proposées a été conçu et s'est dit convaincu que ces modifications soient équilibrées et réalisables.

Ces concessions mutuelles entre les intervenants et le rajustement effectué par le gouvernement ont abouti à un ensemble de modifications qui est équilibré et réalisable. Permettez-moi de vous donner quelques exemples :

- nous avons adopté une nouvelle approche en ce qui a trait aux indications concernant le prix de vente habituel en réponse aux inquiétudes exprimées par les consommateurs et les détaillants qui estimaient que le droit en vigueur ne reflétait pas les habitudes d'achat ni les pratiques publicitaires sur le marché;
- nous avons restreint la proposition initiale relative aux ordonnances d'interdiction tout en conservant la souplesse nécessaire pour faire en sorte que ces ordonnances soient un autre instrument de règlement des cas utiles et efficace; et
- nous avons adopté le concept de sanctions administratives pécuniaires au civil en remplacement des ordonnances de restitution dans le domaine de la publicité trompeuse, afin de donner plus de certitude aux entreprises.

La plupart d'entre vous savent que le vaste processus de consultation a amené le gouvernement à décider de ne pas donner suite, dans l'immédiat, à deux propositions exposées dans le Document de travail, c'est-à-dire l'accès au

Tribunal de la concurrence par des parties privées et l'abrogation des dispositions sur la discrimination par les prix et les remises promotionnelles. Ces propositions ont suscité une vive opposition, qui était cependant loin d'être généralisée, dans certains segments des milieux d'affaires. Nous avons donc décidé qu'il valait mieux poursuivre l'examen de ces questions afin de déterminer la ligne de conduite appropriée.

En ce qui concerne l'accès au Tribunal de la concurrence, le Bureau de la concurrence vient de rendre public une étude approfondie qui devrait alimenter la discussion au cours des prochains mois. Je tiens toutefois à préciser que la publication de cette étude ne doit pas être interprétée de façon à laisser croire que cette question pourrait être incorporée dans l'actuelle série de modifications. Ce n'est pas le cas. Néanmoins, il est bon que le Bureau continue d'explorer cette question avec les intervenants.

Outre les deux éléments dont il vient d'être question, nous devons maintenant décider si l'on doit donner suite aux modifications sur la confidentialité et l'entraid internationale, non pas à cause de l'opposition de certains intervenants, mais à cause de l'évolution de la situation sur la scène judiciaire.

Nous avons fait des progrès considérables pour arriver à un consensus sur cette question dans le cadre du processus de consultation, mais la Cour fédérale (Section de première instance) a par la suite rendu sa décision dans l'affaire *Schreiber c. Procureur général du Canada*.

Bien que les effets de cette décision aient été suspendus, la proposition actuelle du gouvernement n'envisage pas un système d'autorisation judiciaire préalable des demandes d'assistance semblable à celui que prévoit la Cour fédérale dans l'affaire *Schreiber*. Étant donné cette décision, et comme l'appel en instance peut clarifier les exigences sur le plan constitutionnel, il voulons les exigences possibles des exigences constitutionnelles, il n'est que prudent de différer les modifications dans ce domaine jusqu'à ce que les questions relatives à la *Charte* aient été précisées.

Maintenant, vous me permettez de passer brièvement en revue les principaux éléments que nous proposons en vue de la modification de la Loi, c'est-à-dire :

- en matière de pratiques commerciales déloyales, nous proposons une meilleure

- la transition vers des marchés concurrentiels de l'électricité pourrait être favorisée si l'on orientait les clients non fidélisés vers un approvisionnement sur un marché au comptant plutôt que vers un approvisionnement auprès d'organismes gérés par des services publics ou d'autres regroupements de mise en commun des prix.

La participation du Bureau à l'examen de l'Ontario a également touché à des questions ayant trait aux exigences d'un fonctionnement efficace et sûr de l'industrie de l'électricité dans un régime de concurrence, à une réglementation provisoire pendant la transition jusqu'à ce que la concurrence soit entière.

Le rapport final du Comité consultatif de l'Ontario, publié en mai 1996, est conforme, pratiquement à tous égards, aux vues et recommandations contenues dans les mémoires du directeur. Le rapport recommande une restructuration radicale de l'industrie de l'électricité de l'Ontario en vue d'une introduction rapide de la concurrence au niveau du gros et à la mise en oeuvre de la concurrence au niveau de la vente au détail « le plus tôt possible ». Il souscrit également à plusieurs des principaux éléments structureaux du marché recommandés dans le mémoire du directeur, par exemple à la séparation complète du système de transmission et du système de la production, en Ontario, et à la désintégration de la production de manière à rendre réellement concurrentielle la production de l'électricité. Le gouvernement provincial de l'Ontario étudie actuellement le rapport du Comité consultatif. ▣

ALLOTIONS ET DISCOURS

devant le Comité, de fonctionnaires de la Direction générale de l'économie et des affaires internationales et de la Direction des affaires criminelles. Cette participation reprenait et développait les thèmes proconcurrentiels présents dans les représentations de la Colombie-Britannique. Plutôt que de simplement permettre la concurrence au niveau du gros dans la fourniture d'électricité aux services de distribution, on préconisait la concurrence dans la vente au détail qui est un moyen efficace de promouvoir la fourniture d'électricité, de manière innovatrice et à faible coût, selon les goûts et les besoins des clients individuels. Le Bureau de la concurrence a abordé d'autres thèmes importants, dans le cadre de sa participation aux travaux du Comité consultatif de l'Ontario :

- bien qu'elle contribue à rendre efficace l'approvisionnement en électricité, la privatisation ne remplace pas la concurrence;
- il faut étudier soigneusement les changements requis pour établir une concurrence efficace sur le marché de la production d'électricité de l'Ontario;
- les préoccupations potentielles au sujet des coûts standard dans l'industrie de l'électricité de l'Ontario peuvent et devraient être traitées de manière à ne pas retarder la transition vers une structure concurrentielle de l'industrie;
- le fait de séparer effectivement la distribution de la vente au détail aux clients sera l'élément essentiel qui assurera la concurrence au niveau de la vente de l'électricité au détail;

Le 27 septembre 1996, le secrétaire d'Etat Martin Cauchon a prononcé une allocution à la conférence annuelle de 1996 sur le droit de la concurrence de l'Association du Barreau canadien (ABC) qui a eu lieu à Ottawa. M. Cauchon, qui est secrétaire d'Etat (Bureau fédéral de développement régional - Québec), a été invité par le ministre de l'Industrie, John Manley, à assumer des responsabilités officielles en ce qui a trait aux modifications à la Loi sur la concurrence.

L'allocution du secrétaire d'Etat Cauchon a porté sur l'état d'avancement du processus de modification. M. Cauchon a commencé par saluer le travail de la section du droit de la concurrence de l'ABC et a rappelé à son auditoire la promesse faite dans le discours du trône de février 1996 de renforcer les lois-cadres à caractère économique du Canada, dont la Loi sur la concurrence.

Ces initiatives représentent les principaux éléments de l'environnement commercial qui favorisent l'innovation et l'utilisation productive des ressources, et, dans le cas de la Loi sur la concurrence en particulier, qui assurent aux consommateurs et aux consommateurs de meilleurs prix et un choix dans les produits. En outre, il est de plus en plus reconnu que des marchés libres et concurrentiels sont essentiels à la création d'industries concurrentielles à l'échelle internationale. Enfin, en misant le plus possible sur les forces du marché, le droit de la concurrence favorise l'efficacité économique et diminue la nécessité d'une intervention directe dans l'économie. L'examen périodique de l'application de nos lois-cadres, comme la Loi sur la concurrence, s'impose pour faire en sorte que ces lois ne se laissent pas dépasser par les changements que connaît l'économie canadienne.

DES INDUSTRIES EN TRANSITION : LA PARTICIPATION DU BUREAU À DES EXAMENS PROVINCIAUX DE LA STRUCTURE DU MARCHÉ DE L'ÉLECTRICITÉ

Le secteur de l'énergie électrique s'ajoute à celui des télécommunications comme grande industrie canadienne à l'intérieur de laquelle on réévalue le rôle de la réglementation. Les progrès technologiques réalisés dans la production d'électricité et la gestion des réseaux d'électricité, les questions environnementales et des préoccupations liées aux niveaux des tarifs ont fait qu'il y a des pressions de plus en plus fortes pour l'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie électrique. Le débat se poursuit, cependant, sur l'ampleur de la concurrence qu'il conviendrait de permettre dans le secteur de l'électricité et sur la meilleure façon de faire la transition vers des marchés concurrentiels. Une question connexe importante est celle du rôle que devrait jouer la loi sur la concurrence pour assurer que ces marchés fonctionnent convenablement.

Au cours de l'an passé, le Bureau de la concurrence a participé à deux études provinciales importantes dont l'objet était d'examiner les réformes proconcurrentielles dans le secteur de l'électricité : l'examen de 1995 sur la structure du marché de l'électricité (Electricity Market Structure Review) par la commission des services publics de la Colombie-Britannique (British Columbia Utilities Commission) et l'examen de 1996 par le Comité consultatif sur la concurrence au sein de l'industrie de l'électricité de l'Ontario. Dans ses représentations, le Bureau a présenté des arguments en faveur de réformes importantes visant à ouvrir les marchés pour les segments de la production et de la vente au détail des industries de l'électricité de ces provinces. Ces réformes seraient la meilleure façon d'assurer, de manière efficace et à bas prix, l'approvisionnement en électricité.

Il est également précisé dans ces représentations que les disciplines et les mécanismes qui visent les pratiques commerciales anticoncurrentielles dans la *Loi sur la concurrence* serviraient à la fois à soutenir la transition vers des marchés concurrentiels de l'électricité et à augmenter les avantages économiques de ces marchés. À mesure que s'ouvriraient les marchés de l'électricité, les disciplines prévues dans la *Loi* autoriseraient une réduction de la réglementation économique s'appliquant aux prix et à l'entrée sur le marché. Elles assureraient également le fait que la réalisation des avantages économiques découlant de la déréglementation ne soit pas entravée par des comportements commerciaux anticoncurrentiels.

Dans les représentations du Bureau présentées dans le cadre de l'examen de la Colombie-Britannique, on fait ressortir combien il est important que les centrales qui se font concurrence aient un accès non discriminatoire aux services de transmission et de distribution. Un accès possédant cette caractéristique sera le plus vraisemblablement offert dans un contexte où la production d'électricité sera effectivement distincte de la transmission et de la distribution. Le rôle dominant de la B.C. Hydro en qualité de fournisseur d'électricité soulève des problèmes potentiels relativement à l'usage de la puissance commerciale sur les marchés de l'électricité de Colombie-Britannique. Il faudra donc porter une grande attention aux moyens d'accroître la concurrence au niveau de la production, en privant B.C. Hydro de certains actifs de production ou en réduisant les obstacles à l'entrée concurrentielle sur les marchés de l'électricité de la Colombie-Britannique.

Les représentations de la Colombie-Britannique ont également porté sur l'application potentielle de la loi sur la concurrence aux marchés de l'électricité ouverts de la Colombie-Britannique. Certains segments de l'industrie de l'électricité, en l'occurrence la transmission et la distribution, pourraient devoir continuer de faire l'objet d'une certaine surveillance réglementaire à cause de leur caractère naturel de monopole. À propos des autres segments, le document affirmait que la *Loi sur la concurrence* fournirait un ensemble convenable de disciplines contre les comportements anticoncurrentiels, une fois la déréglementation mise en oeuvre.

Le rapport de la commission des services publics de la Colombie-Britannique, publié en septembre 1995, est généralement favorable à une concurrence accrue dans le secteur de l'électricité de la Colombie-Britannique et il endosse les points de vue clés exprimés dans les représentations du Bureau. Il appuie l'adoption de la concurrence au niveau de la vente en gros, les producteurs se faisant concurrence pour approvisionner les services publics de distribution. Avec une structure de marché de ce genre, on créerait pour l'électricité un ensemble concurrentiel dans lequel les producteurs offriraient l'électricité, les actifs de production seraient transférés à des sociétés distinctes de celles qui possèdent les moyens de transmission et de distribution et, lorsque cela serait possible, la B.C. Hydro devrait se départir de ses actifs de production.

La participation du Bureau à l'examen du Comité consultatif sur la concurrence au sein de l'industrie de l'électricité en Ontario comportait des représentations écrites initiales et finales, de même qu'une comparution,

B) SYMPOSIUM SUR LA POLITIQUE DE CONCUURRENCE APRÈS DIX ANNÉES D'APPLICATION DE LA LOI SUR LA CONCUURRENCE : UN BILAN ÉCONOMIQUE

Dix années se sont écoulées depuis l'adoption de la Loi sur la concurrence actuelle. Pour souligner cet anniversaire, le professeur Tom Ross de l'University of British Columbia (qui a déjà été titulaire de la chaire T.D. MacDonald en économie industrielle du Bureau) a organisé la préparation d'une série d'études portant sur les résultats du Bureau en matière d'application de la loi et sur l'efficacité globale des dispositions législatives. Ces études ont été présentées lors d'un deuxième symposium parrainé par le Bureau en mai, dont le thème général était la Loi sur la concurrence de 1986 dix ans plus tard : *Un bilan économique*. Les auteurs de ces études comprennent plusieurs anciens titulaires de la chaire T.D. MacDonald ainsi que de hauts fonctionnaires de la Direction générale de l'économie et des affaires internationales du Bureau. Ce symposium revêt un caractère spécial en ce sens que les différentes études ont toutes été passées en revue et commentées par des hauts fonctionnaires du Bureau exerçant des responsabilités en matière d'application.

Les études et les auteurs suivants faisaient partie du programme de ce symposium : Don McFetridge (Carleton University), *Merger Enforcement under the Competition Act After Ten Years*; Frank Mahewson et Ralph Winter (University of Toronto), *The Law and Economics of Vertical Restraints*; Patrick Hughes et Margaret Sanderson (Bureau de la concurrence), *Conspiracy Law in Canada: Implications of the 1986 Amendments and the PANS Decision*; Jeffrey Church (chaire T.D. MacDonald et University of Calgary) et Roger Ware (Queen's University), *Abuse of Dominance under the 1986 Competition Act*; Rob Anderson (Bureau de la concurrence), *Abraham Hollander (University of Montréal) et Joseph Monteiro (Bureau de la concurrence), Regulatory Reform and the Expanding Role of Competition Policy in the Canadian Economy 1986-1996*; W. T. Stanbury (University of British Columbia), *Roles, Responsibilities and Resources: The Bureau of Competition Policy's Budget and Its Activities*; et Tim Hazledine (University of Auckland, N.-Z.), *Lessons from Modern Canadian and New Zealand Competition Policy*.

Les études préparées pour le symposium sont actuellement remises pour publication dans un numéro spécial d'une revue économique, *Review of Industrial Organization*, qui sera consacré à ce sujet. ■

Le programme de recherche a été établi par la professeure Nancy Gallini de l'University of Toronto et Rob Anderson du Bureau, et comprenait les études et les auteurs suivants : Nancy Gallini et Michael Trebilcock (University of Toronto), *Intellectual Property Rights and Competition Policy: An Overview of the Legal and Economic Issues*; Don McFetridge (Carleton University), *Intellectual Property, Technology Diffusion and Growth*; Robert Merges (University of California, Berkeley), *Antitrust Review of Patent Acquisitions: Property Rights, Firm Boundaries and Organizations*; William Baxter (Stanford University); ancien procureur général adjoint, ministre de la Justice des États-Unis) et Dan Kessler (Stanford University), *The Law and Economics of Typing Arrangements*; Patrick Key (Université de Toulouse), Ralph Winter (University of Toronto), *Exclusivity Restrictions and Intellectual Property*; Jeff Church (University of Calgary), Roger Ware (Queen's University), *Network Industries, Standardization, and Competition Policy*; Suzanne Scotchmer (University of California, Berkeley), *Joint Ventures and Other Cooperative Arrangements*; Derek Ireland (Industrie Canada, Bureau de la consommation), *Consumer Perspectives on Competition Policy*; Intellectual Property, and Innovation in an Information-Based Economy; Will Tom, (Federal Trade Commission des États-Unis), *Recent U.S. Policy and Enforcement Initiatives Relating to Antitrust and Intellectual Property*; et Rob Anderson, Paul Feuer, Brian Rivard et Mark Ronayne (Bureau de la concurrence), *IP and International Market Segmentation in the North American Free Trade Area*.

Outre ces auteurs, d'autres universitaires réputés et des hauts fonctionnaires qui ont déjà été ou sont actuellement responsables de l'application du droit de la concurrence ont participé à la discussion. Le professeur Richard Gilbert, ancien économiste en chef au ministère de la Justice des États-Unis et maintenant à l'University of California (Berkeley), a prononcé un discours à thème dominant sur la politique de concurrence, l'innovation et les lignes directrices antitrust de 1995 adoptées par les États-Unis en matière de propriété intellectuelle. Le symposium s'est terminé par une table ronde sur des questions d'actualité. La professeure Gallini et Rob Anderson préparent les études en vue de leur publication dans un ouvrage de recherche, probablement dans les Publications de recherche d'Industrie Canada.

REGARD SUR LE MONDE : FAITS NOUVEAUX RELATIFS À LA POLITIQUE DE CONCURRENCE ET À LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES RÉGIONAUX

Alors que les aspects internationaux du droit et de

la politique de concurrence font l'objet de débats approfondis au sein d'instances multilatérales comme l'OCDE et la CNUCED, des questions touchant la politique de concurrence suscitent également un intérêt grandissant au sein de plusieurs instances régionales. À titre d'exemple, des représentants du Bureau ont récemment représenté le Canada lors de réunions de deux groupements régionaux, à savoir la ZLEA (Zone de libre-échange des Amériques) et l'APÉC (Coopération économique Asie-Pacifique).

Le directeur général de l'économie et des affaires internationales du Bureau, Val Traversy, a dirigé la délégation canadienne à la deuxième réunion du Groupe de travail de la ZLEA sur la politique de concurrence

qui a eu lieu à Lima, au Pérou, les 16 et 17 août 1996. En conformité avec le mandat du Groupe de travail, les participants ont examiné une série de lois et de règlements en matière de concurrence en vigueur dans les pays appartenant à la ZLEA, analysé le besoin et la disponibilité d'une assistance technique sur des questions touchant la concurrence, examiné des accords et des traités hémisphériques relatifs à la politique de concurrence et échangé des points de vue sur le fonctionnement et la mise en oeuvre de la politique de concurrence.

Juste avant de prendre part à cette réunion, M. Traversy a représenté le Bureau de la concurrence à

Le deuxième atelier de l'APÉC sur la politique de concurrence et la déréglementation a eu lieu à Davao City, aux Philippines, les 17 et 18 août. Le Canada était représenté par le chef de la Division des affaires internationales du Bureau, Zulf Sadeque, qui a fait un exposé sur divers sujets, notamment les objectifs de la politique de concurrence, le rôle de l'efficacité économique, la politique de concurrence et la compétitivité internationale, et les liens fondamentaux entre la concurrence et d'autres questions de principe. M. Sadeque a également participé aux travaux sur la mise au point définitive de plans d'action individuels et collectifs sur la politique de concurrence et sur la déréglementation pour les dix-huit économies de l'APÉC. Il a pris part à la réunion du Comité de l'APÉC sur le commerce et l'investissement qui a eu lieu à Davao les 19 et 20 août et au cours de laquelle les plans d'action individuels et collectifs ont été parachevés avant la réunion de hauts fonctionnaires SOM III de l'APÉC qui a eu lieu les 21 et 22 août, en vue du sommet des chefs de gouvernement des pays membres de l'APÉC à l'automne. ▣

SYMPOSIUMS DE RECHERCHE SUR LA POLITIQUE DE CONCURRENCE ET L'ORGANISATION INDUSTRIELLE

A) SYMPOSIUM D'AUTEURS SUR

*LA POLITIQUE DE CONCURRENCE,
LES DROITS DE PROPRIÉTÉ INTEL-
LECTUELLE ET L'INTÉGRATION
ÉCONOMIQUE INTERNATIONALE*

d'Industrie Canada.

La politique de concurrence et la propriété intellectuelle sont des instruments importants par lesquels le gouvernement cherche à promouvoir une économie efficace et dynamique. C'est à Ayllmer (Québec), les 12 et 13 mai derniers, qu'a eu lieu ce symposium visant à présenter une série d'études commandées par la Direction de l'économie et des affaires internationales du Bureau pour examiner l'interaction entre la politique de concurrence et la propriété intellectuelle, et les répercussions sur l'innovation, la compétitivité et l'intégration économique internationale, en particulier dans le contexte de l'ALÉNA. Ce symposium a été présenté par le Bureau en collaboration avec l'Office de la propriété intellectuelle du Canada et la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique d'Industrie Canada.

Au cours de la dernière année, le Bureau de la concurrence a contribué à la préparation de deux grandes séries de documents de recherche sur des questions d'actualité touchant la politique de concurrence et l'organisation industrielle. Ces études ont été présentées en mai 1996 au cours de deux symposiums qui ont réuni d'éminents universitaires et des membres du Bureau en vue d'un débat approfondi sur des questions d'actualité concernant la politique de concurrence et l'économie.

LES INFORMATIONS DE TOUTE DERNIÈRE HEURE

internationales déloyales. Par conséquent, le marché mondial et la multiplication des transactions commerciales transfrontalières font en sorte qu'il est urgent de mettre au point une méthode dynamique qui fait appel à la coopération pour lutter contre les problèmes engendrés par les pratiques commerciales déloyales.»



En annonçant la tenue de cette conférence, Francine Matte, directrice intérimaire des enquêtes et recherches, a déclaré que «même si la plupart des activités commerciales sont légitimes, nous devons être conscients que la nature de plus en plus internationale de l'activité commerciale augmente le risque de pratiques commerciales

Les écoles de conduite à Sherbrooke

Le 6 novembre, 1996, un autre des principaux

accusés dans l'affaire des écoles de conduite de

Sherbrooke, au Québec, a plaidé coupable et sa sentence

a été prononcée. (Voir «*Application de la Loi : Nouvelles*»

à la page 13.) Le communiqué fait suite à la décision de

la Cour supérieure du Québec d'accepter les plaidoyers

de culpabilité du 1^{er} novembre 1996.

M. Yves Aubé et ses compagnies, l'École de conduite

Tecnic Aubé Inc., 2172-3572 Québec Inc. et l'École de

conduite Tecnic Inc., ont plaidé coupables à trois chefs

d'accusation ayant trait à la fixation des prix et à des

pratiques de prix d'éviction et de prix d'éviction

régionaux en vertu de la *Loi*. Le Groupe Lauzon Inc. a

aussi plaidé coupable à un chef d'accusation de fixation

des prix. Les accusés ont inscrit ces plaidoyers de cul-

pabilité à la fin de la première semaine de leur procès.

Le juge Réjean Paul a condamné M. Aubé à 100

heures de service communautaire et lui a imposé une

amende de 10 000 dollars payable dans un délai de

30 jours. À défaut de paiement, M. Aubé devra passer

quatre mois en prison. Ses compagnies ont été

condamnées à une amende de 40 000 dollars payable

dans un délai de 30 jours.

La Cour a imposé des ordonnances d'interdiction

d'une durée de 15 ans aux accusés susmentionnés ainsi

qu'à l'École de conduite Asbesterie Inc. et à

M. André Comeau, du Groupe Lauzon Inc.

Dépôt des modifications

Le ministre de l'Industrie, M. John Manley, a

déposé à la Chambre des communes, le 7 novembre

1996, des modifications à la *Loi sur la concurrence*.

Cette initiative vise à rendre le marché plus sain, ce

qui constitue l'un des éléments clés de la stratégie du

gouvernement pour la création d'emplois et la crois-

sance économique, en fournissant des moyens plus

efficaces d'appliquer le droit de la concurrence.

« Les modifications fournissent des moyens d'appli-

cation améliorés qui sont adaptés à la réalité du marché

d'aujourd'hui. Les consommateurs et les consommatrices

seront avantagés par les modifications touchant la

fraude en télémarketing et les pratiques de publicité

trompeuses. J'ai délégué au secrétaire d'État (Bureau

fédéral de développement régional - Québec)

M. Martin Cauchon, la responsabilité de mener à terme

le projet de loi en Chambre», a déclaré M. Manley.

Ces modifications sont destinées à procurer d'imp-

ortants avantages aux consommateurs et aux entreprises.

Le projet de loi vise à :

- assurer un règlement plus rapide et plus efficace

- des cas de publicité trompeuse et de pratiques

- commerciales déloyales;

- s'attaquer au problème de la récente prolifération

- de pratiques trompeuses de télémarketing dont les

- consommateurs sont victimes et qui affaiblissent la

- valeur du télémarketing en tant que moyen de

- commercialisation légitime;

- améliorer l'application du processus de préavis en

- matière de fusionnement et alléger le fardeau

- réglementaire des entreprises;

- modifier et clarifier le droit relatif à la publicité

- concernant les prix faite par les détaillants;

- fournir aux tribunaux de nouveaux moyens de

- remédier aux comportements criminels grâce au

- d'obligation suite à une déclaration de culpabilité.

- Les modifications proposées ont été élaborées en

- étroite consultation avec des intervenants représentant

- un vaste éventail d'intérêts : les entreprises, les associa-

- tions, les consommateurs, la communauté juridique et

- le milieu universitaire. On a sollicité leurs points de

- vue par le biais d'un document de travail et la création

- d'un comité consultatif.

(Voir la section «*Discours*» dans ce numéro de



Concurrence, et numéros 1 et numéro 2 de *Concurrence pour*

plus d'information au sujet du processus de consultation.)

NOUVELLES DU BUREAU

Adresse Internet

Il est maintenant plus facile que jamais de trouver notre site Web sur Internet. Nous faisons partie du site Stratégis d'Industrie Canada (<http://strategis.gc.ca>) et vous pouvez maintenant vous rendre directement à la page d'accueil du Bureau de la concurrence en tapant <http://strategis.gc.ca/concurrence>.

Création d'un groupe de travail conjoint Canada-Etats-Unis sur les pratiques commerciales déloyales

Francine Matte, c.r., directrice intérimaire des enquêtes et recherches nommée en vertu de la *Loi sur la concurrence*, a annoncé le 10 septembre 1996 que le Bureau de la concurrence et la Federal Trade

Commission des États-Unis (FTC) ont signé une entente créant un groupe de travail Canada-Etats-Unis sur les pratiques commerciales déloyales transfrontalières.

Le principal objectif du groupe de travail est de fournir une infrastructure pour encourager la coopération entre les organismes chargés de faire respecter la loi au Canada et aux États-Unis en ce qui a trait aux pratiques commerciales déloyales qui ont un caractère transfrontalier.

L'entente permet aux organismes d'application de la loi des deux pays de lutter plus efficacement contre l'utilisation grandissante des pratiques commerciales déloyales transfrontalières qui sont orientées vers les consommateurs, les consommatrices et les entreprises. Pour commencer, le groupe de travail s'intéressera aux entreprises situées dans l'un ou l'autre pays dont les pratiques commerciales déloyales ciblent les résidents de l'autre pays. Les parties examineront les moyens de parvenir à une mise en commun plus efficace de l'information transfrontalière, tout en tenant compte des lois sur la confidentialité et la protection des renseignements personnels en vigueur dans les deux pays. Le Bureau de la concurrence et la FTC solliciteront la participation d'autres organismes fédéraux, provinciaux, municipaux et d'État chargés de faire respecter la loi comme la GRC, Postal Inspection Service des États-Unis, les procureurs généraux d'État, les procureurs fédéraux et les procureurs de district.

Cette entente fait suite à la signature, le 3 août 1995, de l'Accord canado-américain sur la politique de

concurrence qui établit un cadre en vue du resserrerment des liens entre le Canada et les États-Unis dans le domaine de l'application des lois sur la concurrence et les pratiques commerciales déloyales.

L'entente a été signée à Burlington, au Vermont, à l'occasion d'une importante réunion des organismes canadiens et américains chargés de l'application de la loi au niveau fédéral ainsi que dans les provinces et les états. Cette réunion avait pour thème le télémarketing transfrontalier trompeur et frauduleux. Rachel Larabie-LeSieur, sous-directeur des enquêtes et recherches (Pratiques commerciales), a signé l'entente au nom du Bureau de la concurrence et Jodie Bernstein, directeur du Bureau of Consumer Protection, représentait la FTC.

Réseau international de contrôle de la commercialisation

Depuis l'automne, le Bureau de la concurrence assume la présidence du Réseau international de contrôle de la commercialisation par l'intermédiaire de Rachel Larabie-LeSieur, sous-directeur de la Direction générale des pratiques commerciales.

Mis sur pied en 1992, ce réseau informel est ouvert aux organisations de chaque pays membre de l'OCDE, et des pays non-membres ayant un statut d'observateur, qui oeuvrent principalement dans le domaine de l'application des lois sur les pratiques commerciales. Les principaux objectifs du réseau sont le partage de renseignements généraux sur les activités internationales qui ont des répercussions sur les marchés et l'encouragement de la coopération en ce qui a trait à l'examen d'éventuelles mesures d'application de la loi. Les moyens d'atteindre ces objectifs sont l'échange d'information, la coopération informelle à un niveau opérationnel pour contre les pratiques commerciales déloyales à mesure qu'elles surgissent, le maintien d'une liste à jour de contacts dans chaque pays participant et la tenue d'une conférence annuelle au cours de laquelle les participants peuvent échanger leurs opinions sur des sujets d'intérêt particulier.

Le Réseau a tenu sa cinquième conférence annuelle à Ottawa les 25, 26 et 27 septembre 1996; c'est la première fois que cette conférence avait lieu en dehors du continent européen. Des représentants de dix-sept pays ont débattu des sujets comme le reventeur international, la sollicitation postale trompeuse, la reventeur international de billets de loterie et l'Internet en tant que nouveau marché.

Concurrence

numéro 3 / juillet-septembre, 1996

Commentaire

La plupart des Canadiens et des Canadiennes prennent conscience de l'existence du Bureau de la concurrence et de ses activités uniquement lorsqu'un fait retient l'attention des médias d'information nationaux. Le dépôt d'une plainte par un député au sujet des prix de l'essence ou l'application d'une forte amende pour fixation de prix sont deux exemples récents. Nous avons toutefois un important programme de communication que la venue de Concurrence a récemment enrichi.

Pendant longtemps, nous avons axé nos efforts de communication principalement sur les milieux d'affaires et la communauté juridique et, vu la nature de nos activités, les membres de ces groupes demeurent ceux qui s'intéressent le plus à ce que nous faisons. Nous sommes toutefois conscients que nous nous adressons aussi à des universitaires, à des associations commerciales et professionnelles, à des ministères et à des organismes provinciaux et fédéraux, à des autorités étrangères responsables de la concurrence, aux médias et au grand public.

Nous avons mis sur pied l'Initiative d'éducation du public (IÉP) il y a plusieurs années afin de fournir des renseignements importants et utiles à de petites et moyennes entreprises. Deux séries de dépliants intitulées «Vous, votre entreprise et la Loi sur la concurrence» et «Vous et la Loi sur la concurrence» ont été conçues. Elles abordent des pratiques précises visées par la Loi et fournissent des renseignements généraux sur la Loi et le Bureau. Notre Centre des plaintes et des renseignements envoie chaque semaine près de 1 000 dépliants.

L'IEP publie également des Communiqués de Concurrence qui exposent en termes simples le résultat d'affaires récentes et la façon dont ces affaires peuvent toucher les petites et moyennes entreprises. L'IEP participe à des colloques et des foires commerciales partout au pays, distribue des dépliants et d'autres renseignements sur le Bureau et, par l'entremise de son Bureau de conférenciers, prend des dispositions pour que des représentants du Bureau fassent des exposés sur les dispositions de la Loi sur la concurrence.

Le Bureau publie également le Bulletin de la publicité trompeuse, des bulletins d'information périodiques abordant divers aspects du droit de la concurrence et de la politique de mise en application du directeur, le Rapport annuel du directeur, des communiqués de presse et des fiches documentaires, et des copies de discours prononcés par des représentants du Bureau.

Les personnes désireuses d'obtenir nos publications peuvent communiquer avec le Centre des plaintes et des renseignements, dont l'adresse et les numéros de téléphone figurent à la fin de chaque numéro de Concurrence. ■

Sommaire

- Commentaire / 1
- Nouvelles du Bureau / 2
- Les informations de toute dernière heure / 3
- Regard sur le monde :
 - Faits nouveaux
 - relatifs à la politique de concurrence et à la libéralisation des échanges régionaux / 4
- Symposiums de recherche sur la politique de concurrence et l'organisation industrielle / 4
- Des industries en transition :
 - La participation du Bureau à des examens provinciaux de la structure du marché de l'électricité / 6
- Allocutions et discours / 7
- Application de la loi :
 - Nouvelles / 9
- Données statistiques / 11



CAI
IST80
-C51

Publications

news from the Competition Bureau

compAct

Issue 4 / October, 1996-March, 1997

Inside

Comment / 1

Bureau News / 2

Will that be cash, or....? / 4

*Merger of metal lid
makers won't cause a
problem, Bureau
decides / 4*

Speeches and Addresses / 5

*Enforcement: Current
Activities / 8*

The Numbers / 13

Comment

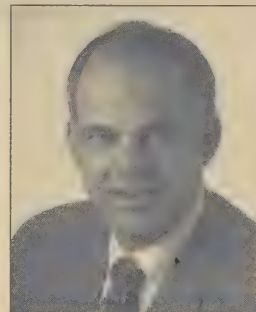
New Bureau boss building bridges

The new Director of Investigation and Research (DIR) wants to see the Competition Bureau involved in some serious bridge building. Konrad von Finckenstein, Q.C., who started as DIR on February 4, 1997, recognizes that the Bureau's role is evolving in dramatic new ways and he wants to make sure it's ready. Mr. von Finckenstein comes to the Bureau with a wide experience in trade issues, commercial law and tax law, a background which he feels makes him ideally suited to be leading the Bureau at this particular time.

He was Assistant Deputy Minister, Free Trade Policy and Operations at the Department of Foreign Affairs and International Trade and Assistant Deputy Attorney General, Tax Law, and Coordinator for the Implementation of NAFTA, for the Department of Justice.

In his first weeks on the job, he began a series of visits with outside stakeholders, convinced of the benefits of the cross-pollination of ideas. He is already finding that people want to know more about what the Bureau can do for them, and they want to share their ideas on how we can do it better. As more industrial sectors move away from regulated to competitive environments, the Bureau needs to address itself to a growing and changing audience, and the Director feels that it is vital

we do so in an environment of transparency, timeliness, fairness and predictability.

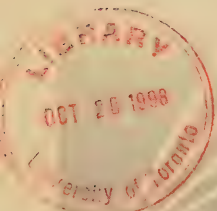


Bureau Directors have always endeavoured to balance enforcement activities with compliance programs. Mr. von Finckenstein intends to follow the same course. He views compliance and enforcement as part of the same continuum, leading towards the goal of conformity with the *Competition Act*.

The Competition Bureau has developed a core of expertise and competence which is respected, and even envied outside its walls, according to the new Director, but it must now play a more active and vocal role both within the Department of Industry and outside government. Competition policy cannot be shaped in a vacuum.

The Bureau has already seen a number of changes, including the integration of the Consumer Products Directorate into Bureau operations as of April 1, 1997. As well, the initiative to begin charging user fees for some Bureau services under the *Competition Act* is developing quickly.

With Konrad von Finckenstein at the Bureau's helm for the foreseeable future, people should be hanging onto their hats...tightly. ■



BUREAU NEWS

New appointments make four for bridge...

Robert A. Morin, formerly Corporate Secretary of Industry Canada, has been appointed to the position of Director General, Compliance and Operations, replacing Mary Zamparo who left the position in early 1996.

Patricia Smith has been appointed Director General of the Economics and International Affairs Branch. Ms Smith was formerly Executive Director, Strategic Projects Unit at the Privy Council Office, and replaces Val Traversy.

André Lafond has been appointed Deputy Director of Investigation and Research, Civil Matters Branch. Mr. Lafond was formerly President of the Shipbuilding Association of Canada, on assignment under the Interchange Canada Program. He replaces Gilles Ménard, who is taking a pre-retirement assignment with the Industry Sector, Industry Canada.

Zane Brown, formerly Director General, Consumer Products Directorate, has been appointed as Deputy Director of Investigation and Research, Consumer Products Directorate.

On the same team

Since the spring of 1995, the Director of Investigation and Research has had responsibility for Industry Canada's Consumer Products Directorate (CPD). The Directorate promotes a fair and efficient marketplace through the administration of a number of regulatory and voluntary programs concerned with accuracy in the labelling and advertising of consumer products other than food. The Directorate administers the *Textile Labelling Act*, the *Precious Metals Marking Act*, and the *Consumer Packaging and Labelling Act*, as well as the guidelines concerning the Care Labelling of Textiles, the Marketing of Diamonds, Coloured Gemstones and Pearls, and Environmental Labelling and Advertising.

Consumer Products officers have powers of inspection under the three statutes listed above, as well as authority to administer Section 52(1)(a) of the *Competition Act* (the general prohibition against false or misleading representation in the promotion of any

business interest), but the Directorate's compliance approach emphasizes the efficiency of working with business to "predict and prevent" problems before they occur, rather than "detect and correct" problems post-production. Current initiatives include consultation with industry and consumer representatives in the development of standards and voluntary industry guides with respect to the price accuracy of electronically scanned products at retail stores, as well as the labelling and advertising of computer software and of pet food products.

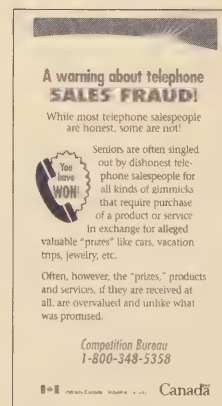
The Directorate's Consumer Aware bulletins and business information guidelines are available on Strategis (at <http://strategis.ic.gc.ca/CPD>). The site also offers a new feature, the "Label Assessment Tools," a series of detailed checklists which allow businesses to determine if their product labels are in compliance with the regulations.

Work is underway to link the Directorate and the Bureau more closely through the integration of administrative and some management functions. In the short term, we do not expect that there will be any significant changes for clients in terms of enforcement policies, activities or priorities, but we do hope to realize greater efficiencies in the use of our resources, and increase our responsiveness to problems in the marketplace. We will keep stakeholders informed of further developments in subsequent issues of *CompAct*.

If it sounds too good to be true...

Thanks to the Bureau's Marketing Practices Branch, recipients of Canadian Old Age Security found a warning about telephone sales fraud with their March 1997 cheques. This education initiative is part of the Branch's continuing fight against deceptive telemarketing.

Deceptive telemarketing is anti-competitive as: it reduces the disposable income of "victims", thus reducing spending on legitimate business; it lowers



A warning about telephone SALES FRAUD!

While most telephone salespeople are honest, some are not!

Seniors are often singled out by dishonest telephone salespeople for all kinds of gimmicks that require purchase of a product or service in exchange for alleged valuable "prizes" like cars, vacation trips, jewelry, etc.

Often, however, the "prizes" products and services, if they are received at all, are overvalued and unlike what was promised.

Competition Bureau
1-800-348-5358

1-800-348-5358 Canada

consumer confidence in the marketplace; and it gives legitimate telemarketers a bad reputation, thus harming their business.

The insert alerts seniors that callers they do not know, who use pressure tactics to make a quick sale, who promise a valuable prize in return for a seemingly low purchase price, or who make suspicious or unreasonable statements are to be avoided. If an offer sounds too good to be true, it most likely is.

It also advises them not to send money or give the caller their credit card number or banking information of any kind if they receive one of these calls. The safest response is to hang up.


We want to help consumers protect themselves against fraudulent and deceptive activity conducted over the telephone. Please consider reminding any vulnerable persons about the advice in the insert.

Update on Competition Act amendments

On November 7, 1996, Bill C-67, *An Act to amend the Competition Act*, was introduced in the House of Commons and received First Reading. Second Reading commenced on Friday, April 24 before Parliament was dissolved on Sunday, April 27 for the general election. This means that C-67 is no longer viable, and the legislation would have to be reintroduced by the new government. The following briefly summarizes the changes that had been proposed:

- A new civil régime with a range of remedies will be created to deal with instances of misleading advertising and deceptive marketing practices. Most of the current criminal offences will be re-enacted as civil matters. A criminal provision will remain in place to deal with the most serious cases of misleading advertising but proof of *mens rea* will be required. The criminal provisions relating to pyramid selling and multi-level marketing will also be retained in their current form.

- A new criminal provision will be introduced to deal specifically with deceptive telemarketing. It will oblige telemarketers to disclose basic information to consumers in a timely manner and will prohibit certain other deceptive practices. A new interim injunction remedy will help to minimize the potential harm to the public pending the outcome of a prosecution or other proceedings.
- The regular price claims provision (currently section 52(1)(d)) will be amended to clarify the circumstances under which advertisers can make these claims. The legitimacy of regular price claims will be determined with regard to either a volume-based test, or a time-based test.
- The merger prenotification process will be improved to make the process more efficient and to minimize the paper burden for transactions that do not pose a concern. Filing requirements will be revised and the waiting periods will be doubled to make it easier for the Bureau to perform an effective review of transactions. Conditions for obtaining an interim order will be relaxed so that the Director will be able to delay the closing of a merger that raises competition concerns pending the completion of an inquiry.
- Amendments to the prohibition order provision will allow the courts to issue prescriptive terms — requiring that the accused take positive steps or engage in certain conduct. Amendments will also specify a 10-year time limit for such orders and provide specific authority for a court to rescind or vary a prohibition order.

These amendments are the culmination of the consultation process that was launched in 1995. However, this Bill does not include amendments in three areas that were identified in the original discussion paper — repeal of the price discrimination and promotional allowance provisions, private party access to the Competition Tribunal, and confidentiality and international cooperation. 

WILL THAT BE CASH, OR....?

By the fall of 1997, the Competition Bureau is planning to charge user fees for some of the services it provides under the *Competition Act*.

It is government policy to impose charges for services provided to people who obtain benefits beyond those received by the general public. User charges let departments and agencies use their available resources more efficiently, and allow general tax revenue to be directed to government services having important benefits to the general public.

In the Bureau, we have been managing our operations over the past several years in an environment of ongoing budget restraint as a result of government deficit reduction policies. At the same time, the increased scope for application of the Act in previously regulated sectors of the economy, along with generally increased levels of economic activity has meant that we have faced increasing demands on our available resources. User fees are an additional source of funding that will let the Bureau maintain and improve existing service levels. They are also a way of encouraging a more disciplined method of identifying and measuring performance in certain areas.


We are talking to stakeholders to make sure that the people who seek our services, or are bound by regulatory requirements, have timely and systematic opportunities to provide input on the service levels,

standards and fees. We will be hosting a series of meetings with key stakeholders to secure initial feedback regarding fee and service levels for the following activities:

- pre-merger notification filings;
- advance ruling certificates;
- advisory opinions; and
- photocopies.

This process follows previous consultations on user fees we undertook in 1993 and a 1995 survey of over 400 members of the legal and business communities on their views regarding the Program of Advisory Opinions. Our revised user fee proposal will reflect, in part, comments received during these two exercises.

We will use the results of the current meetings to prepare a consultation paper to be widely distributed to clients and made available on the Bureau's web-site. Any resulting comments will be reviewed, and unless there are substantial issues warranting a further round of consultations, the proposal will be submitted to the Minister of Industry for approval.

If you have any questions or comments, please contact the Bureau at the numbers listed at the end of this issue of *CompAct*. 

MERGER OF METAL LID MAKERS WON'T CAUSE A PROBLEM, BUREAU DECIDES

The Bureau's Director of Investigation and Research will not challenge the acquisition of the shares of Carnaudmetalbox, S.A. (CMB) by Crown Cork and Seal Company, Inc. (Crown U.S.). These firms controlled the only two major Canadian companies that manufacture and sell metal vacuum closures as well as supplying and servicing of related packaging equipment.

Metal vacuum closures are the metallic caps used with glass containers to make sure that a tight seal and vacuum are formed; this seal is what guarantees the freshness of the jar's contents and protects it

against spoilage. These metallic caps are used, for the most part, in the food and beverage industries.

Crown U.S. owns Crown Cork & Seal Canada Inc. (Crown), while CMB's wholly owned subsidiary was Anchor Cap and Closure Corporation of Canada Limited (Anchor). Anchor used metal vacuum closure technology that was owned by the CMB group of companies. Although Crown had no such ownership in the technology, the company did have a Licensing Agreement with White Cap, Inc. (White Cap), a U.S.-based company and the largest manufacturer of metal vacuum closures in North America. This

Licensing Agreement prohibited White Cap from selling the closures in Canada without first obtaining Crown's consent, and prohibited Crown from selling in the United States without White Cap's consent.

The Competition Bureau, after having analyzed the likely effects the merger would have on competition, concluded that the market power of the merged firm raised serious concerns under the *Competition Act*. The Bureau's analysis revealed that there was no acceptable substitute for metal vacuum closures and that customers for the product would not be able to turn to another major supplier in response to a possible price increase imposed by the newly merged firm.


To address the Bureau's concerns, the parties entered into an amendment of the Licensing Agreement in which Crown agreed to dispose of certain intellectual property rights as well as other rights contained in the agreement with White Cap.

This decision means that Canadian metal vacuum closure customers are now free to purchase closures from White Cap, Crown or any other supplier, thereby guaranteeing a second source of supply and encouraging competitive pricing of the product.

Businesses should be reminded that, under the *Competition Act*, it does not matter whether they are a

small, medium or large company; if they are competing or purchasing product in a market where they believe that a newly merged firm has the potential to increase prices, or abuse its position by engaging in anti-competitive acts, the Director of Investigation and Research has the power to bring the matter before the Competition Tribunal. The Tribunal has the power to prevent, or remedy the effects of a merger which substantially prevents or lessens competition by issuing a remedial order that will restore competition in the Canadian marketplace.

However, it should also be remembered that when a newly merged firm dominates a particular market, it does not mean necessarily that it has contravened the *Competition Act*. Sometimes, companies have to become large in order to compete with foreign firms and achieve lower production costs. What may be a concern under the Act, is when a newly merged firm exploits its market power in a way that hurts consumers, other businesses, and competition in the marketplace.

The *Competition Act* provides a three-year period during which the Director can challenge a merger transaction. 

SPEECHES AND ADDRESSES

On February 17, 1997, Gilles Ménard, Deputy Director of Investigation and Research, Civil Matters, spoke to the Canadian Institute 1997 Canadian Resale/IXC Industry Congress in Toronto. The title of his address was, "Competition Law and the Canadian Telecommunications Industry - New Directions."

Mr. Ménard introduced his topic by discussing the ways the CRTC (Canadian Radiotelevision and Telecommunications Commission) and the Competition Bureau interface with one another.

First, despite their different mandates, the Competition Bureau and the CRTC share a common goal of fostering the growth of competitive communications markets.

As such, I view our respective roles as complementary in facilitating the transition from monopoly and regulation to competition and deregulation.

Secondly, competition law is not a substitute for regulation. It will be competition in the marketplace, not the Competition Bureau, which will replace the role of regulation in determining pricing, profit levels and service offerings in telecommunications. While the role of the Competition Bureau and the *Competition Act* as a safeguard of the competitive process will increase as markets are deregulated, the administration and enforcement of the *Competition Act* will not attempt to micro manage the industry or predetermine economic outcomes as is the

conventional role of regulation. The question, therefore, should not be "the Bureau vs. the CRTC," but rather "competition vs. regulation."

He reminded his listeners of changes affecting the telecommunications industry in the past few years, but pointed out that the removal of regulatory barriers to competition in the long distance sector has not resulted in "deregulation."

The introduction of competition has been accompanied by a series of major regulatory initiatives, including the Review of Regulatory Framework, the Split Rate Base, and Price Caps, to mention just three. However, given the combination of these regulatory and market driven changes, together with the ongoing impact of technological innovation, we believe that there is "light at the end of the tunnel" in the transition from regulation to competitive markets.

A remarkable degree of consensus has been achieved that competition must be at the heart of telecommunications policy if the industry is to attract new investments, encourage innovation, speed the deployment of new technologies and make new services and applications available to consumers. Within a little over two years from the introduction of equal access, the Commission is now at the stage of determining whether competition in long distance services is sufficient to warrant deregulation of the services provided by the Stentor member companies.

Moreover, there is growing potential for further competition from the development of wireless networks and from the cable industry, not to mention the impact of the Internet on all sectors of the communications industry. Looking beyond the competition we already have in long distance services, reforms are underway to facilitate further competition in local telecommunications and in the distribution of broadcast services. Last fall we saw the launch of Microcell's PCS service in Montreal and the first commercial deployment of MMDS wireless cable technology by SkyCable Inc. in Brandon, Manitoba. These

developments demonstrate that the talk and promise of new technologies and competition are now being translated into action. As a competition policy official, I am tempted to say that "the fun is just beginning."

The role of the Competition Bureau in Canadian telecommunications markets over the past 20 years has primarily been one of intervening before industry regulators to promote the benefits of competition in service provision, and to give policy advice to the government.

With the substantial progress which has now been achieved in opening telecommunications markets to competition, the Bureau has now reached the stage where the focus of its telecommunications resources will be shifting away from statutory intervention activity toward greater emphasis on enforcement of the substantive provisions of the *Competition Act* as circumstances warrant.

I recognize of course that the process of regulatory reform is not finished. The tasks of rationalizing the rate structure, opening local markets to competition and implementing the government's convergence policy have yet to be completed. The Bureau will continue to play a constructive role in regulatory and policy affairs related to competition. However, the greater challenge ahead for the Bureau will be to deal effectively with enforcement issues under the *Competition Act* which can have a significant impact on the success of deregulation and the development of competitive markets.

Increased Role of Competition Law

The exercise by the CRTC of its forbearance powers under the *Telecommunications Act* will place greater reliance on the *Competition Act* to safeguard competition in telecommunications. This is an issue of very real interest to the Bureau, as I am sure it is to those of you in the industry, and to users of telecommunications services.

As I indicated in my earlier comments, it is important to stress that competition law is fundamentally different in approach and application from regulation. Unlike the

economic regulation to which the Canadian telecommunications industry has long been subject, competition law does not require prior approval for a course of business conduct. Competition authorities do not regulate levels of service, quality, prices or profits. Rather, these outcomes are determined by the influence of competitive market forces.

A general description of the Competition Act and the initiatives the Bureau has taken to help businesses understand their associated rights and obligations is then presented. The private sector's role in assuring compliance with the Act is highlighted, as are other relevant provisions of the Act such as those dealing with merger review and abuse of dominant position. A discussion of Regulatory Forbearance is followed by one on the application of the Competition Act.

The jurisdiction of the CRTC under the *Telecommunications Act* and the application of the *Competition Act* is not always well understood. Jurisprudence in Canadian competition law has held that specific activity which is authorized or carried out pursuant to a valid scheme of regulation is deemed to be in the public interest. As such, the courts have concluded that such conduct cannot be found to be in violation of the provisions of the *Competition Act*. This doctrine has become known as the "regulated conduct defence."

It is important to bear in mind that regulated conduct is only a defence and **not** an exemption to the *Competition Act*. There is nothing in the *Competition Act* to preclude the Director from examining complaints of alleged anti-competitive conduct. Moreover, if there is evidence that complaints relate to conduct which is contrary to any of the substantive provisions of the *Competition Act*, the Director may initiate an inquiry, refer evidence to the Attorney General for prosecution under the Act's criminal provisions, or apply under the civil provisions for an order from the Competition Tribunal.

Where a particular matter goes forward to the courts or to the Competition Tribunal, it remains open to the accused companies or respondents, as the case may be, to attempt

to rely on a regulated conduct defence. Moreover, recent jurisprudence established that a party whose conduct is under inquiry may challenge the Director's inquiry before the courts on grounds of regulated conduct.

Based upon the existing criminal law jurisprudence, a determination in any specific case of whether the regulated conduct defence might be available involves the consideration of a number of factors, including the following:

- (1) whether the relevant legislation is validly enacted;
- (2) whether the activity in question falls within the scope of the relevant legislation and has been specifically authorized;
- (3) whether the authority of the public body has been exercised;
- (4) whether the activity or conduct in question has frustrated the exercise of regulatory authority by the public body.

Ultimately, the courts and the Competition Tribunal must decide the full scope of the application of the *Competition Act*. There seems little doubt, however, that as the Commission exercises its authority to forbear from regulation, the *Competition Act* will be increasingly relied upon as a competitive safeguard and any remaining uncertainty which may exist over jurisdiction under the *Competition Act* to address competition issues will be reduced.

Mr. Ménard then describes how the Act is enforced, and the powers it gives the Director of Investigation and Research under the civil and criminal law provisions.

In the area of communications, strategic alliances are becoming increasingly common as firms seek partners and new approaches to doing business in a changing competitive environment. Because strategic alliances can strengthen the position of firms in the Canadian market, their effect may be pro-competitive. Although they are not expressly referred to in the *Competition Act*, strategic alliances may be addressed under the criminal conspiracy provisions, the merger provisions or the abuse of dominance

provisions where circumstances would warrant. The abuse of dominant position provisions can deal with concerns arising from both single firm dominance and joint dominance. However, in examining strategic alliances, the Bureau has no interest in unnecessarily forestalling arrangements which may have neutral or positive effects on competition and efficiency.


In his conclusion, Mr. Ménard urged his audience that compliance with the Competition Act was to their benefit as well as that of their customers.

The *Telecommunications Act* and the government's convergence policy signal a clear preference for competition as the driving force in the communications industry. No one, however, can predict with certainty where the forces of technology and competition will take the industry over the next few years.

In terms of the telecommunications industry, we recognize that markets are dynamic and that the future course of business strategy and competition will continue to be shaped by technological developments. Technological change, however, will not obviate the need for competition law enforcement. Incentives will continue to exist for firms to engage in anti-competitive conduct. Dominant firms will continue to have incentives to constrain new forms of competition.

Where substantive issues arise under the provisions of the Act, the Bureau's objective is to deal with them in a timely, forceful and transparent manner. In this era of rapid and profound transformation, it is especially important for the Bureau to understand the changes which are taking place in telecommunications, and their consequences for competition.

We are committed to maintaining an open dialogue and to working with industry participants and users. Effective communication must be in both directions. As the long distance sector moves away from regulatory oversight by the CRTC toward greater reliance on competition, it is in the interests of firms in the industry to ensure that their management and employees understand the role of the *Competition Act* and its potential application to their activities. The consequences, financial and otherwise, of investigation and the costs in terms of a firm's management resources and reputation of a prosecution under the *Competition Act* can be substantial.

Copies of this, and other published Bureau speeches and news releases may be requested from our Complaints and Public Enquiries Centre, whose contact information is located at the end of this issue of CompAct. 

ENFORCEMENT: CURRENT ACTIVITIES

MERGERS

Cast/Canada Maritime

In March 1995, the Cast Group was acquired by Canada Maritime Services Limited, a subsidiary of Canadian Pacific Limited. The transaction merged the two major carriers in the intermodal containerized shipping industry operating out of the Port of Montreal. A formal inquiry into the merger was initiated in January 1995, and a number of section 11 Orders requiring the production of records and oral testimony have been obtained against various parties in respect of this matter.

The Acting Director, Francine Matte, Q.C., filed an application under section 92 with the Competition Tribunal on December 20, 1996, opposing this acquisition. The application alleges that the merger prevents or lessens, or is likely to prevent or lessen, competition substantially with respect to the provision of intermodal non-refrigerated containerized shipping services operating through the Port of Montreal between Northern Continental Europe/United Kingdom and Ontario and Quebec.

The Bureau has requested that the Tribunal hearing into this matter be held in Ottawa.

Seaspan

As stated in Issue 1 of *CompAct*, the Director filed an Application with the Competition Tribunal on March 1, 1996, with respect to the acquisition by Dennis Washington, a Montana entrepreneur, of a significant interest in Seaspan International Ltd. in October 1994 as well as the acquisition of Norsk Pacific Steamship Company Limited in June 1995. In June 1996, Mr. Washington acquired control of Seaspan. Both Seaspan and Norsk provide marine transportation services in British Columbia.

Discovery of the Respondents and the Director and other pre-hearing proceedings took place during the fall of 1996. Prior to the hearing, the Director and the Washington Group negotiated a proposed settlement, and on January 13, 1997, the Director filed an application for a Draft Consent Order with the Competition Tribunal. The Consent Order was approved by the Competition Tribunal on January 29, 1997. The Consent Order involves the divestiture of three packages of assets to address the Director's competition concerns in ship berthing in Burrard Inlet and Roberts Bank at the Port of Vancouver as well as chip and covered barging in B.C. coastal waters. The assets to be divested include five ship berthing tugs and a line boat, six to ten Seaspan chip barges and a tug as well as two covered Seaspan barges.

If the sales of the divestiture packages are not completed within one year, a Trustee will be empowered to sell C.H. Cates & Sons Ltd. (a Washington shipberthing company operating in Burrard Inlet), and/or the Norsk chip, and/or covered barging assets, as applicable.

Copies of the Consent Order and Reasons for Consent Order can be obtained from the Competition Tribunal by dialing (819) 956-7139 from a fax machine and ordering documents No. 0807 (Consent Order) and No. 0809 (Reasons for Consent Order).

Director of Investigation and Research v. Southam Inc. et al.

On November 25, 1996, the Supreme Court of Canada heard Southam's appeal of the Federal Court of Appeal's decision in this matter. The Federal Court of Appeal on August 8, 1995, had decided that the Competition Tribunal had failed to apply the proper test in determining product market. The Federal Court of Appeal had remitted the matter back to a differently constituted panel of the Tribunal for consideration whether the merger prevented or lessened competition substantially and to consider the section 93 factors. On March 20, 1997, the Supreme Court found that the Federal Court of Appeal should not have overturned the Competition Tribunal's decision as the proper standard for appeal was not "correctness" but reasonableness. The Court found that the Tribunal's decision on market definition was not unreasonable, and therefore found for Southam.

The Supreme Court also heard Southam's appeal of the North Shore print real estate market decision. The Tribunal had concluded that the merger was likely to result in a substantial lessening of competition in this market, and subsequently, in a remedy decision, found the appropriate remedy to be divestiture of either the *North Shore News* or the entire *Real Estate Weekly* chain. The Federal Court of Appeal had upheld this decision and the Supreme Court dismissed Southam's appeal from the bench. As a result, Southam must now divest itself of either the *North Shore News* or the *Real Estate Weekly* chain within a six-month period from the March 20th decision of the Supreme Court of Canada.

Hollinger/Southam

On May 23, 1996, the Director issued an Advance Ruling Certificate in respect of the then proposed acquisition by Hollinger Inc. of an additional 21.5% of the shares of Southam Inc. Hollinger already held a 19.5% interest in Southam at the time of the request. (Refer to *CompAct* Issue 2 /April-June 1996 for the Director's rationale for this decision).

The Council of Canadians, a public policy advocacy group, on September 18, 1996, sought an

application for judicial review of the Director's decision. Because the Council was outside the 30-day period for seeking such a review it was compelled to apply to the Federal Court for an extension of time. The matter was heard on December 9, 1996, and on December 16, 1996 the Court ruled that the Council had not justified the delay in bringing the application. In an *obiter* comment, Justice Cullen added that even if they had been within the required 30-day period, the Court did not believe that the applicants have proper standing to seek a judicial review.

On December 19, 1996, the Council filed a Notice of Appeal of the Federal Court Trial Division decision.

On April 9, 1997, the Federal Court of Appeal dismissed the appeal, in an oral decision concluding that the Council had not acted in a diligent fashion in filing its application.

Ciba-Geigy/Sandoz

Pursuant to an agreement dated March 6, 1996, Ciba-Geigy Limited and Sandoz Ltd., both Swiss companies, stated their intention to merge and form a new entity, Novartis Ltd. Both companies are competitors in the areas of prescription pharmaceuticals, animal health, crop herbicides, seeds and over-the-counter pharmaceuticals in Canada.

Following an in depth review of this matter, the parties were informed on December 10, 1996, that the transaction appeared to raise competition issues in the flea control, corn broadleaf herbicide and corn grass herbicide markets, as well as in a number of markets in the gene therapy area. The parties were also informed that, from the information received to date, it was the Bureau's view that these concerns would be remedied by a proposed consent agreement being considered by the U.S. Federal Trade Commission (FTC) which would require a number of divestitures and licensing arrangements in these markets in both the U.S. and Canada. On December 17, 1996, the FTC granted provisional approval to the agreement, subject to a 60-day public comment period. The transaction proceeded to close on December 20, 1996.

Maritime Telegraph and Telephone Company Limited (MT&T)/Bragg Cable Group

On November 11, 1996 MT&T and Bragg Cable Group announced that they had reached an agreement in principle to form a new company which would link the telephone and cable company networks together. In their news release, MT&T and Bragg stated that the joint venture would operate in new product areas only and that MT&T and Bragg would continue to operate independently in their traditional service areas, competing with each other when appropriate. The first product proposed to be offered by the new company would be a high speed Internet service.

As a result of the proposed agreement, MT&T would acquire a 29.9% interest in Bragg Cable Group and Bragg would obtain a 6% interest in MT&T.

The Director's examination of the proposed transaction is ongoing.

Le Groupe Vidéotron Ltée/CFCF Inc.

As reported in Issue 2 of *CompAct*, on April 21, 1996, Groupe Vidéotron Ltée (Vidéotron) made a public offer to purchase all the shares of CFCF Inc. (CFCF). By June 1996, Vidéotron had acquired practically all the shares of CFCF. However, these shares were put into the custody of a trustee so as to ensure that there was no transfer of control of CFCF until the CRTC had reviewed the transaction. In addition, on June 28, 1996, the acquirer gave the Director a written undertaking that it would not seek to acquire or use confidential information relating to TQS (a French-language television network owned by CFCF) other than as permitted by the undertaking in order to ensure that the competitive dynamic of the marketplace was maintained until the Director's review of the transaction was completed.

The Director's review has focused on the impact of the transaction on competition in the provision of television air time to advertisers and in the purchase of French-language television programs from independent producers.

On February 27, 1997, the CRTC announced its decision to approve the transfer of effective control of the cable systems owned by CF Cable TV Inc. in Quebec and Ontario to Vidéotron but denied Vidéotron's other applications and ordered that CFCF's television broadcasting operations be sold to third parties not related to GVL. The next day, GVL asked the trustee to proceed with the sale of TQS as requested by the CRTC.

In light of this development the Director has closed his review of this matter.

Praxair/Liquid Carbonic

On January 12, 1996, Praxair, Inc., (a U.S. corporation which wholly owns Praxair Canada Inc.), acquired CBI Industries (a U.S. corporation which wholly owns Liquid Carbonic Inc., a Canadian corporation). Both Canadian companies were direct competitors in the supply of compressed gases in Canada.

The focus of the Director's review was on the impact of the transaction on competition in the bulk liquid and cylinder gas segments of the industry, with particular emphasis on the provinces of Saskatchewan and Manitoba.

On September 26, 1996, Praxair was informed that the Director would not be applying to the Competition Tribunal for a remedial order.

CRIMINAL BRANCH

R. v. Altaçan Surveying & Engineering Ltd. et al.

On January 24, 1996, 23 land surveying entities, consisting of 10 corporations, one partnership, two sole proprietorships and their owners, were charged with one count of price fixing under paragraph 45(1)(c) of the *Competition Act*. The indictment alleged that, in the autumn of 1994, the accused had lessened competition unduly by fixing the minimum price for the sale and supply of a Real Property Report, a type of a land survey which indicates the boundaries of and the structures on a building lot, in the City of Edmonton.

On March 26, 1996, seven of the accused, consisting of three corporations and four individuals, waived their right to a preliminary inquiry. The remaining 16 accused elected trial by judge alone. The preliminary inquiry for the 16 accused was conducted from October 21, 1996, to October 24, 1996, in the Alberta Provincial Court, in Edmonton, before the Honourable Mr. Justice Tilley. At the conclusion of the preliminary inquiry, Mr. Justice Tilley discharged all of the accused. A court date is yet to be set for the trial of the remaining seven accused.

Counsel for the Attorney General notified the Alberta Court of Queen's Bench that an application for review and the quashing of Mr. Justice Tilley's decision would be made to this court before the end of April 1997. It was anticipated that the Court of Queen's Bench would hear this application in June 1997.

R. v. Dr. Hook Towing Services Ltd. et al.

On April 28, 1994, six accused, consisting of three corporations and each of the respective owners of those corporations, were charged with one count of rigging bids for the provision of light vehicle towing services to the City of Winnipeg, contrary to sub-section 47(2) of the *Competition Act*. The tender covered a three-year time period, from November 1, 1989, to October 31, 1992, for a total estimated value of approximately \$8,200,000.

Following a two-week trial, from November 29, 1995, to December 14, 1995, in the Manitoba Court of Queen's Bench, the six accused were acquitted by the presiding judge, the Honourable Mr. Justice Smith.

In December 1996, the Attorney General of Canada applied to the Manitoba Court of Queen's Bench, pursuant to section 676 of the *Criminal Code*, for leave to appeal Mr. Justice Smith's decision. After hearing the oral submissions of counsel for the Attorney General, on March 24, 1997, the Manitoba Court of Appeal denied the requested leave.

Another guilty plea in the Thermal Fax Paper inquiry

On February 17, 1997, Mitsubishi Paper Mills Ltd. pleaded guilty to two charges under the *Competition Act*: one under section 45, the conspiracy provisions, for fixing prices of thermal fax paper; and the other under section 61, for refusing to supply thermal facsimile paper to a Vancouver distributor because of its low pricing policy.


The company was convicted in the Federal Court of Canada and sentenced to a fine of \$850,000. The Court also issued a prohibition order against the company prohibiting further anti-competitive activity.

With this conviction, a total of \$3.45 million in fines has been imposed in Canada on Canadian, American and Japanese companies involved in the thermal fax paper conspiracy.

Record fine imposed on individual

On January 29, 1997, Mr. Pierre Paré, a former senior official with Gestion des Rebutis DMP Inc. in Quebec's Mauricie Region, pleaded guilty to one count of conspiracy to unduly lessen competition, and must pay a record fine of \$550,000 under the *Competition Act*. The Court also imposed a one-year jail sentence to be served in the community on Mr. Serge Brière and Mr. Robert Caron, both formerly with Gestion des Rebutis DMP Inc.

This matter follows the guilty plea by Gestion des Rebutis DMP Inc. in April 1996 for a related conspiracy offence; the company was fined \$1,950,000. The offence involved an agreement between competitors to share the market for the hauling and disposal of commercial waste in the Mauricie region of Quebec between 1989 and 1992. The victims of this conspiracy were businesses such as restaurants, corner stores, garages and shopping centres, which lease commercial waste containers.

Mr. Justice Lévesque of the Quebec Superior Court also sentenced Mr. Paré to perform 100 hours of community service. In addition, a Prohibition Order was imposed on the three individuals which requires them to comply with the Act for a period of 10 years. 

THE NUMBERS – APRIL 1, 1996, TO MARCH 31, 1997

Criminal Branch

Complaints:	1,479
Projects ongoing:	76
Inquiries ongoing:	29
Matters resolved by Alternative Case Resolution (ACR):	12
Referrals to the Attorney General:	0
Applications for inquiries under section 9:	8
Searches:	0
Written Advisory Opinions:	14
Inquiries formally discontinued:	5
New inquiries:	14

Civil Branch

Complaints:	577
Preliminary examinations commenced:	29
Application for enquiries under section 9:	2
Inquiries in progress:	16
Written Advisory Opinions:	1
Inquiries formally discontinued:	4
Inquiries resolved by ACR:	4
Applications to Competition Tribunal:	0
Representations before Reg. Bodies:	9

Marketing Practices Branch

Complaints:	6,277
Projects opened:	697
Inquiries:	18
Information contacts:	246
ACR:	4
Referrals to the Attorney General:	3
Charges laid:	4
Applications for inquiries under section 9:	2
Inquiries formally discontinued:	25
Written Advisory Opinions:	288

Mergers Branch

Total mergers reviewed:	319
Notifiable transactions:	64
Advanced Ruling Certificate (ARC) requests/Notifiable transactions:	76
ARC requests:	148
Arising from other examinations:	29
Matters incomplete:	65
Matters complete:	306
Applied to Competition Tribunal:	1

Complaints and Public Enquiries Centre

Complaints and Enquiries	
by telephone:	37,340
by letter:	4,996
Requests for publications:	6,631

HOW TO CONTACT THE COMPETITION BUREAU

Anyone wishing to obtain general information or to make a complaint under the provisions of the Act should contact the Complaints and Public Enquiries Centre.

Competition Bureau
Industry Canada
50 Victoria Street
Hull, Québec
K1A 0C9

National Capital Region: (819) 997-4282

Toll free: (800) 348-5358

TDD2 (hearing impaired) (800) 642-3844

Facsimile: (819) 997-0324

Internet: <http://strategis.ic.gc.ca/competition>

CompAct is a quarterly publication of the Competition Bureau.

© Her Majesty the Queen in Right of Canada (Industry Canada) 1997

ISSN 1205-6537
IC 51067-B 97-07

POUR COMMUNIQUER AVEC LE BUREAU DE LA CONCURRENCE

Toute personne désirant obtenir des renseignements généraux ou déposer une plainte en vertu des dispositions de la Loi est priée de communiquer avec le Centre des plaintes et des renseignements.

Bureau de la concurrence
Industrie Canada
50, rue Victoria
Hull (Québec)
K1A 0C9

Région de la capitale nationale : (819) 997-4282
Numéro sans frais : (800) 348-5358

ATS (Appareils de télécommunications pour
sourds) : (800) 642-3844
Télécopieur : (819) 997-0324

Internet : <http://strategie.jc.gc.ca/concurrence>

DONNÉES STATISTIQUES – 1^{ER} AVRIL 1996 AU 31 MARS 1997

Direction des affaires criminelles		Direction des pratiques commerciales	
Plaintes :	1 479	Plaintes :	6 277
Projets en cours :	76	Projets ouverts :	697
Enquêtes en cours :	29	Enquêtes :	18
Affaires réglées par d'autres instruments de règlement des affaires :	12	Contacts d'information :	246
Renvois au procureur général :	0	Autres instruments de règlement des affaires :	4
Demande d'enquête en vertu de l'art. 9 :	8	Renvois au procureur général :	3
Perquisitions :	0	Accusations :	4
Avis consultatifs écrits :	14	Demande d'enquête en vertu de l'art. 9 :	2
Enquêtes officiellement abandonnées :	5	Enquêtes officiellement abandonnées :	25
Nouvelles enquêtes :	14	Avis consultatifs écrits :	288
Direction des affaires civiles		Direction des fusions	
Plaintes :	577	Fusionnements examinés :	319
Enquêtes préliminaires entreprises :	29	Transactions devant faire l'objet d'un avis :	64
Demande d'enquête en vertu de l'art. 9 :	2	Demandes de certificats de décision préalable recours à d'autres/Transactions :	76
Enquêtes en cours :	16	Demandes de certificats de décision préalable :	148
Avis consultatifs écrits :	1	Déoulant d'autres examens :	29
Enquêtes officiellement abandonnées :	4	Affaires non terminées :	65
Affaires réglées par d'autres instruments de règlement des affaires :	4	Affaires terminées :	306
Demandes au Tribunal de la concurrence :	0	Demande au Tribunal :	1
Comparutions devant des organismes de réglementation :	9	de la concurrence :	
Centre des plaintes et des renseignements			
		Plaintes et demandes de renseignements par téléphone :	37 340
		par courrier :	4 996
		Demandes de publication :	6 631

Un autre plaidoyer de culpabilité dans l'affaire du papier thermosensible pour télécopieur

Le 17 février 1997, Mitsubishi Paper Mills Ltd.

a inscrit un plaidoyer de culpabilité à l'égard de deux accusations portées en vertu de la *Loi sur la concurrence*, l'une fondée sur l'article 45 (complot), par suite de la fixation du prix du papier thermosensible pour télécopieur, et l'autre sur l'article 61, par suite du refus de vendre le produit à un distributeur de Vancouver pour le motif que ce dernier appliquait une politique de bas prix.

La Cour fédérale du Canada a reconnu la société coupable et l'a condamnée à une amende de 850 000 \$. Elle a également rendu une ordonnance lui interdisant de s'adonner à l'avenir à toute activité anticoncurrentielle.

Compte tenu de cette déclaration de culpabilité, des amendes totalisant 3 450 000 \$ ont été infligées au Canada à des entreprises canadiennes, américaines et japonaises qui étaient parties au complot relatif au papier thermosensible pour télécopieur.

Le 29 janvier 1997, un ancien haut dirigeant de Gestion des rebuts DMP Inc., une entreprise établie en Mauricie au Québec, M. Pierre Paré, a plaidé coupable à une accusation de complot pour avoir réduit indûment la concurrence et a été condamné à payer une amende record de 550 000 \$ en application de la *Loi sur la concurrence*. Le tribunal a également condamné MM. Serge Brûte et Robert Caron, anciennement de Gestion des rebuts DMP Inc., à une peine d'emprisonnement d'un an devant être purgée dans la communauté.

Cette affaire fait suite au plaidoyer de culpabilité inscrit par Gestion des rebuts DMP Inc., en avril 1996, relativement à une infraction de complot connexe; l'entreprise avait alors été condamnée à une amende de 1 950 000 \$. L'infraction avait consisté en la conclusion d'un accord entre des concurrents pour le partage du marché de l'enlèvement et de l'élimination des déchets commerciaux dans la région de la Mauricie, au Québec, de 1989 à 1992. Les victimes de ce complot étaient des commerces, comme des restaurants, des magasins de quartier, des garages et des centres commerciaux, qui louaient des conteneurs de déchets commerciaux.

Monsieur le juge Lévèsque de la Cour supérieure du Québec a également condamné M. Paré à 100 heures de travaux communautaires. En outre, une ordonnance d'interdiction a été rendue à l'égard des trois personnes physiques leur enjoignant de se conformer à la Loi pendant une période de 10 ans.

Le 27 février 1997, le CRTC a annoncé sa décision d'approuver le transfert de la propriété véritable des systèmes de câblodistribution appartenant à CFCF Cable TV Inc. au Québec et en Ontario à Vidéotron, mais a rejeté les autres demandes présentées par celle-ci et a ordonné que les activités de radiodiffusion de CFCF soit vendues à un tiers n'ayant aucun lien avec Vidéotron. Le lendemain, celle-ci a demandé au fiduciaire de procéder à la vente de TQS comme l'exigeait le CRTC.

Vu ce dénouement, le directeur a mis fin à son examen.

Praxair/Liquid Carbonic

Le 12 janvier 1996, Praxair Inc. (une société américaine qui possède la totalité du capital-actions de Praxair Canada Inc.) a fait l'acquisition de CBI Industries (une société américaine qui possède la totalité du capital-actions de Liquid Carbonic Inc., une société canadienne). Les deux sociétés canadiennes se font directement concurrence sur le marché canadien de l'approvisionnement en gaz comprimé.

L'examen du directeur a surtout porté sur l'incidence de la transaction sur la concurrence dans les secteurs du liquide en vrac et du gaz en bouteille, l'accent étant mis par ailleurs sur les provinces de la Saskatchewan et du Manitoba.

Le 26 septembre 1996, le directeur a informé Praxair qu'il ne demanderait pas au Tribunal de la concurrence de rendre une ordonnance corrective.

AFFAIRES CRIMINELLES

R. c. Altacan Surveying & Engineering Ltd. et autres

Le 24 janvier 1996, 13 cabinets d'arpenteurs-géomètres, soit 10 sociétés par actions, une société de personnes, 2 entreprises à propriété unique et leurs propriétaires ont fait l'objet d'un chef d'accusation de fixation des prix en vertu de l'alinéa 45(1)c) de la *Loi sur la concurrence*. Selon l'acte d'accusation, à l'automne de 1994, les accusés avaient indûment réduit la concurrence en fixant un prix plancher pour la vente et la fourniture d'un certificat de localisation, un document qui indique les limites et les caractéristiques d'un terrain à bâtir, dans la ville d'Edmonton.

Le 26 mars 1996, sept des accusés, soit trois sociétés par actions et quatre particuliers, ont renoncé à la tenue d'une enquête préliminaire. Les 16 autres accusés ont opté pour un procès devant juge seul. L'enquête préliminaire les concernant s'est déroulée du 21 au 24 octobre 1996 devant la Cour provinciale de l'Alberta, à Edmonton, devant monsieur le juge Tilley. À l'issue de la procédure, ce dernier a acquitté tous les accusés. La date du procès des sept autres accusés n'a pas encore été fixée.

R. c. Dr. Hook Towing Services Ltd. et autres

Le 28 avril 1994, six personnes, soit trois sociétés par actions et chacun de leurs propriétaires respectifs, ont été accusées de truquage des offres quant à la fourniture à la ville de Winnipeg de services de remorquage de véhicules légers, contrairement au paragraphe 47(2) de la *Loi sur la concurrence*. L'offre visait une période de trois ans, soit du 1^{er} novembre 1989 au 31 octobre 1992, et sa valeur estimative totale était d'environ 8 200 000 \$.

À l'issue d'un procès qui a duré deux semaines, du 29 novembre au 14 décembre 1995, devant la Cour du Banc de la Reine du Manitoba, le juge présidant l'audience, monsieur le juge Smith, a acquitté les six accusés.

En décembre 1996, le procureur général du Canada a saisi la Cour du Banc de la Reine du Manitoba d'une demande d'autorisation d'en appeler de cette décision sur le fondement de l'article 676 du *Code criminel*. Après avoir entendu la plaidoirie de l'avocat du procureur général, le 24 mars 1997, la Cour d'appel du Manitoba a refusé l'autorisation demandée.

Maritime Telegraph and Telephone Company Limited (MT & T)/Bragg Cable Group

Le 11 novembre 1996, MT & T et Bragg Cable Group ont annoncé qu'elles en étaient arrivées à un accord de principe afin de créer une nouvelle entreprise qui relierait entre eux les réseaux de téléphone et de cablodistribution des deux sociétés. Dans leur communiqué de presse, MT & T et Bragg affirmaient que la coentreprise se consacrerait uniquement à l'offre de produits nouveaux et que chacune des sociétés continuerait d'exploiter son entreprise de façon indépendante en offrant ses services traditionnels, de sorte qu'elles se feraient concurrence au besoin. Le premier produit que devait offrir la nouvelle entité était un service internet ultra-rapide.

Aux termes de l'accord proposé, MT & T faisait l'acquisition d'une participation de 29,9 % dans Bragg Cable Group, et Bragg obtenait une participation de 6 % dans MT & T.

Le directeur poursuit l'examen de la transaction proposée.

Groupe Vidéotron Ltée/CFCF Inc.

Comme le signale le deuxième numéro de *Concurrence*, le 21 avril 1996, le Groupe Vidéotron Ltée («Vidéotron») a présenté une offre publique d'achat visant toute les actions de CFCF Inc.

Des juin 1996, Vidéotron s'était portée acquéreur de la quasi-totalité des actions de CFCF. Toutefois, ces actions ont été confiées à la garde d'un fiduciaire de façon à ce qu'il n'y ait pas de changement de propriété de CFCF avant que le CRTC n'examine la transaction. En outre, le 28 juin 1996, l'acquéreur s'est engagé par écrit envers le directeur à ne pas tenter d'obtenir ou d'utiliser des renseignements confidentiels relatifs à TQS (une chaîne de télévision de langue française appartenant à CFCF), sauf ce qu'autorisait l'engagement, afin que la dynamique concurrentielle persiste sur le marché d'ici à ce que le directeur termine l'examen de la transaction.

L'examen du directeur a surtout porté sur l'incidence de la transaction sur la concurrence en ce qui concerne l'offre aux annonceurs de temps d'antenne à la télévision et l'achat d'émissions de langue française à des producteurs indépendants.

Conseil des Canadiens, a présenté une demande de contrôle judiciaire de la décision du directeur.

Comme le Conseil n'avait pas agi dans le délai de trente jours impartis à cette fin, il a dû demander à la Cour fédérale la prorogation de ce délai. L'affaire a été entendue le 9 décembre 1996 et, le 16 décembre suivant, la Cour a statué que le Conseil n'avait pas justifié son retard à présenter sa demande. À titre de remarque incidente, le juge Cullen a ajouté que, même si le Conseil avait respecté le délai de 30 jours, la Cour n'aurait pu conclure qu'il avait la qualité voulue pour demander un contrôle judiciaire.

Le 19 décembre 1996, le Conseil a produit un avis d'appel relativement à la décision de la Section de première instance de la Cour fédérale.

Ciba-Geigy/Sandoz

Dans un accord daté du 6 mars 1996, Ciba-Geigy

Limited et Sandoz Ltd., des entreprises suisses, ont exprimé leur intention de fusionner et de créer une nouvelle entité, Novartis Ltd. Les deux sociétés se livraient une concurrence dans les domaines des médicaments sur ordonnance, de la santé animale, des herbicides de grandes cultures, des semences et des médicaments vendus sans ordonnance au Canada.

À l'issue d'une analyse approfondie de l'affaire, le 10 décembre 1996, les parties ont été informées que le fusionnement projeté semblait porter atteinte à la concurrence sur les marchés de la répression des pucés, des herbicides contre les mauvaises herbes à feuilles larges dans le maïs et des graminicides dans le maïs, ainsi que sur un certain nombre de marchés dans le domaine de la thérapie génique. Elles ont également appris que, compte tenu de l'information obtenue jusqu'alors, le Bureau estimait qu'il serait remédié à cette atteinte alléguée au moyen d'un accord mutuel envisagé par la *Federal Trade Commission* (FTC) des États-Unis exigeant un certain nombre de dessaisissements et d'octrois de licences sur ces marchés tant aux États-Unis qu'au Canada.

Le 17 décembre 1996, la FTC a approuvé l'accord sous réserve d'une période de consultation publique de 60 jours. La transaction a été menée à terme le 20 décembre 1996.

Directeur des enquêtes et recherches c. Southam Inc. et autres

Le 25 novembre 1996, la Cour suprême du Canada

a entendu le pourvoi de Southam visant le jugement de la Cour d'appel fédérale en date du 8 août 1995,

selon lequel le Tribunal de la concurrence n'avait pas appliqué le critère approprié pour définir le marché de produit. La Cour d'appel fédérale avait renvoyé l'affaire à une nouvelle formation du Tribunal de la concurrence appelée à déterminer si le fusionnement empêchait ou diminuait sensiblement la concurrence et à prendre en considération les facteurs énoncés à l'article 93. Le 20 mars 1997, la Cour suprême du

Canada a conclu que la Cour d'appel fédérale n'avait pas dû renverser la décision du Tribunal de la concurrence étant donné que la norme applicable en appel n'était pas la «justesse», mais plutôt de caractère raisonnable. La Cour suprême a conclu que la décision du Tribunal concernant la définition du marché n'était pas déraisonnable et a donc accueilli l'appel.

La Cour suprême a également entendu l'appel interjeté par Southam relativement à la décision concernant le marché des publications immobilières du North Shore. Le Tribunal était arrivé à la conclusion que le fusionnement diminuerait sensiblement la concurrence sur ce marché et, dans une décision portant sur le redressement approprié, il avait ensuite ordonné le dessaisissement du *North Shore News* ou de toute la chaîne *Real Estate Weekly*. La Cour d'appel fédérale a confirmé cette décision et la Cour suprême du Canada a rejeté à l'audience le pourvoi de Southam. Par conséquent, cette dernière doit désormais se départir soit du *North Shore News*, soit de la chaîne *Real Estate Weekly* dans un délai de six mois à partir du 20 mars, date de la décision de la Cour suprême du Canada.

Hollinger/Southam

Le 23 mai 1996, le directeur a délivré un certificat de décision préalable relativement à l'acquisition alors

protégée par Hollinger Inc. d'une tranche supplémentaire de 21,5 % des actions de Southam Inc. Hollinger détenait déjà une participation de 19,5 % dans Southam au moment de la demande. (Voir le deuxième numéro de *Concurrence*, avril-juin 1996, pour connaître les motifs justifiant la décision du directeur).

Le 18 septembre 1996, un groupe de revendication dans le domaine des politiques gouvernementales, le

Seaspan

Comme indiqué dans le premier numéro de

Concurrence, le 1^{er} mars 1996, le directeur a saisi le Tribunal de la concurrence d'une demande relative à l'acquisition en octobre 1994, par un entrepreneur du Montana, Dennis Washington, d'une participation importante dans Seaspan International Ltd., ainsi qu'à l'acquisition de Norsk Pacific Steamship Company Limited en juin 1995. Au mois de juin 1996, M. Washington est devenu l'actionnaire majoritaire de Seaspan. Les deux entreprises, Seaspan et Norsk, fournissent des services de transport maritime en Colombie-Britannique.

L'interrogatoire préalable des parties défenderesses et du directeur, ainsi que les autres procédures préalables à l'audience, ont eu lieu à l'autome de 1996. Avant l'audience, le directeur et le groupe Washington sont arrivés à un accord négocié et, le 13 janvier 1997, le directeur a demandé au Tribunal de la concurrence d'approuver un projet d'ordonnance par consentement. L'approbation a été obtenue le 29 janvier 1997. L'ordonnance par consentement prévoit le dessaisissement de trois ensembles d'éléments d'actif afin de remédier à l'atteinte à la concurrence alléguée par le directeur en ce qui concerne le remorquage et l'assistance maritimes à Burrard Inlet et à Roberts Bank, dans le port de Vancouver, ainsi que le transport par barges à copeaux et barges protégées dans les eaux côtières de la C.-B. Les éléments d'actif devant faire l'objet du dessaisissement comprennent cinq remorqueurs pour l'accostage des navires et un ligneur, entre six et dix chalands à copeaux de Seaspan et un remorqueur, ainsi que deux barges protégées de Seaspan.

Si la vente des éléments d'actif en cause n'a pas lieu au plus tard dans un an, un fiduciaire sera habilité à vendre C.H. Cates & Sons Ltd. (une entreprise de remorquage et d'assistance maritimes de M. Washington exploitée à Burrard Inlet) ou les éléments d'actif de Norsk liés au transport par barges à copeaux et barges protégées, ou les deux, selon le cas. On peut se procurer des exemplaires de l'ordonnance par consentement et des motifs de celle-ci en communiquant par télécopieur avec le Tribunal de la concurrence au (819) 956-7139 et en commandant les documents nos 0807 (ordonnance par consentement) et 0809 (motifs de l'ordonnance par consentement).

APPLICATION : ACTIVITÉS EN COURS

FUSIONNEMENTS

Cast/Canada Maritime

Au mois de mars 1995, Canada Maritime Limitée a fait l'acquisition d'une filiale de Canadien Pacifique Limitée, The Cast Group, ce qui a entraîné le fusionnement des deux principales entreprises de transport multimodal par conteneurs exerçant leurs activités à partir du port de Montréal. Une enquête formelle portant sur le fusionnement a débuté en janvier 1995. Un certain nombre d'ordonnances fondées sur l'article 11 exigeant la production de documents et la comparution de personnes en vue de leur interrogatoire ont été obtenues à l'égard de diverses parties dans le cadre de cette affaire.

dispositions criminelles relatives au complot, des dispositions en matière de fusionnement ou des dispositions relatives à l'abus de position dominante, lorsque les circonstances le justifient. Les dispositions relatives à l'abus de position dominante permettent d'examiner des cas de dominance individuelle ou de codominance. Toutefois, le Bureau n'a pas intérêt à bloquer inutilement des alliances stratégiques qui peuvent avoir un effet neutre ou positif sur la concurrence et l'efficacité.

En guise de conclusion, M. Ménard insiste sur le fait que la conformité à la Loi sur la concurrence bénéficie aux membres de l'auditoire ainsi qu'à leur clientèle.

La Loi concernant les télécommunications et la politique de convergence du gouvernement témoignent d'une préférence marquée pour la concurrence à titre d'élément moteur de l'industrie des communications. Toutefois, personne n'est vraiment en mesure de prédire où les forces de la technologie et de la concurrence mèneront l'industrie au cours des prochaines années.

Dans le secteur des télécommunications, nous reconnaissons que les marchés sont dynamiques et que les progrès technologiques continueront de définir l'orientation future de la stratégie commerciale et de la concurrence. Cependant, le changement technologique ne rendra pas l'application du droit de la concurrence inutile. Il y aura encore des facteurs qui inciteront des entreprises à se livrer à des agissements anticon-

currentiels. Des entreprises dominantes auront encore des incitatifs à empêcher de nouvelles formes de concurrence.

Chaque fois que des questions de fond sont soulevées en vertu des dispositions de la Loi sur la concurrence, le Bureau se fixe comme objectif de les régler de façon rapide, énergique et transparente. En cette époque de transformation rapide et profonde, il est particulièrement important pour le Bureau de comprendre les changements qui touchent les télécommunications et leurs conséquences sur la concurrence. Nous sommes déterminés à maintenir le dialogue et à collaborer avec les intervenants de l'industrie et leur clientèle. Il doit y avoir une communication efficace dans les deux sens. À mesure que la surveillance réglementaire exercée par le CRTC cède le pas à la concurrence dans le secteur de l'inturbain, les entreprises de ce secteur auront intérêt à ce que leurs gestionnaires et leurs employés comprennent le rôle de la Loi sur la concurrence et son application possible à leurs activités. Les conséquences, monétaires ou autres, d'une enquête et les coûts du point de vue de la réputation et des ressources de gestion d'une entreprise d'une poursuite intentée en vertu de la Loi sur la concurrence peuvent être considérables.

Des exemplaires de cette allocation ainsi que d'autres discours et de communiqués de presse du Bureau peuvent être obtenus en s'adressant au Centre des plaintes et des renseignements, dont les coordonnées figurent à la fin du présent numéro de Concurrence.

Le 20 décembre 1996, le directeur intérimaire des enquêtes et recherches, Francine Matte, c.r., a saisi le Tribunal de la concurrence d'une demande fondée sur l'article 92 pour s'opposer à l'acquisition. Elle alléguait que le fusionnement empêchait ou diminuait sensiblement la concurrence, ou aurait vraisemblablement à cet effet, en ce qui concerne la fourniture de services de transport multimodal par conteneurs non réfrigérés, via le port de Montréal, entre, d'une part, le nord du continent européen et le Royaume-Uni et, d'autre part, l'Ontario et le Québec.

Le Bureau a demandé que l'audience du Tribunal ait lieu à Ottawa.

canadienne des télécommunications a longtemps été soumise, le droit de la concurrence n'exige pas l'approbation préalable d'une éthique commerciale. Les autorités responsables de la concurrence ne réglementent pas le niveau de service, la qualité, le prix ou les bénéfices. Ces résultats sont plutôt déterminés par le jeu des forces concurrentielles du marché.

Il procède ensuite à une description générale de la Loi sur la concurrence et il fait état des mesures prises par le Bureau pour aider les entreprises à comprendre leurs droits et leurs obligations. Il met en évidence le rôle du secteur privé en ce qui concerne l'assurance de la conformité à la Loi, ainsi que d'autres dispositions pertinentes de la Loi, comme celles relatives à l'examen du fusionnement et à l'abus de position dominante. Une analyse de l'absence de réglementation est suivie par une discussion de l'application de la Loi sur la concurrence.

La compétence du CRTC en vertu de la Loi concernant les télécommunications et l'application de la Loi sur la concurrence ne sont pas toujours bien compris. Selon la jurisprudence canadienne du droit de la concurrence au Canada, une activité qui est autorisée ou accomplie dans un cadre valide de réglementation est réputée servir l'intérêt public et, à ce titre, elle ne peut contrevir aux dispositions criminelles de la Loi sur la concurrence. On appelle cette théorie la «défense de la conduite réglementée».

Il importe de souligner que la défense de la conduite réglementée constitue seulement un moyen de défense et **non** une exemption de la Loi sur la concurrence. Rien dans la Loi sur la concurrence n'empêche le directeur d'examiner une plainte portant sur une conduite anticoncurrentielle présumée. De plus, si des éléments se rapporte à une conduite qui contrevient à l'une des dispositions de fond de la Loi sur la concurrence, le directeur peut ouvrir une enquête, renvoyer la preuve au procureur général pour qu'il intente une poursuite en vertu des dispositions criminelles de la Loi, ou demander au Tribunal de la concurrence de rendre une ordonnance en vertu des dispositions civiles.

Lorsqu'une affaire est soumise aux tribunaux ou au Tribunal de la concurrence, il demeure loisible à l'entreprise accusée ou à la partie intimée, selon le cas, de tenter d'invoquer le

Dans le secteur des communications, les alliances stratégiques deviennent de plus en plus courantes à mesure que les entreprises cherchent des partenaires et de nouvelles façons de faire des affaires dans un environnement concurrentiel en mutation. Comme les alliances stratégiques peuvent renforcer la position des entreprises sur le marché canadien, elles peuvent avoir un effet positif sur la concurrence. La Loi sur la concurrence ne mentionne pas expressément les alliances stratégiques, mais il est possible de les examiner en vertu des

M. Ménard précise ensuite la façon dont la Loi est appliquée et les pouvoirs qui sont conférés au directeur des enquêtes et recherches aux termes des dispositions civiles et criminelles.

seront atténuées.

En dernière analyse, il appartient aux cours de justice et au Tribunal de la concurrence de déterminer le champ d'application de la Loi sur la concurrence. Il ne semble guère faire de doute, toutefois, qu'à mesure que le CRTC exercera son pouvoir d'abstention, la Loi sur la concurrence sera de plus en plus invoquée pour préserver la concurrence, et les incertitudes pouvant subsister au sujet de la compétence conférée par la Loi sur la concurrence pour examiner des questions touchant la concurrence seront atténuées.

(4) la question de savoir si l'exercice du pouvoir de réglementation par l'organisme public a été entravé par l'activité ou la conduite en question.

(1) la question de savoir si la loi pertinente a été valablement adoptée;

(2) la question de savoir si l'activité en question est visée par la loi pertinente et si elle est expressément autorisée;

(3) la question de savoir si l'organisme public a exercé son pouvoir;

portant sur les nouvelles technologies et la concurrence sont en train de se concrétiser. En ma qualité de responsable de la politique de concurrence, je suis tenté de dire que «ce n'est qu'un début».

Au cours des 20 dernières années, le rôle du Bureau de la concurrence sur le marché canadien des télécommunications a surtout consisté à intervenir devant les organismes de réglementation compétents afin de promouvoir les avantages de la concurrence dans la fourniture de services et à conseiller le gouvernement en matière de politiques.

Grâce aux progrès considérables qui ont été faits pour ouvrir les marchés des télécommunications à la concurrence, le Bureau a maintenant atteint le stade où ses ressources en matière de télécommunication délaisseront l'intervention législative pour se consacrer au renforcement du contrôle d'application des dispositions de fond de la *Loi sur la concurrence* suivant les circonstances.

J'admets volontiers que le processus de réforme de la réglementation n'est pas terminé. Il reste encore à rationaliser la structure tarifaire, à ouvrir les marchés locaux à la concurrence et à mettre en oeuvre la politique de convergence du gouvernement. Le Bureau continuera de jouer un rôle constitutif dans les affaires politiques et réglementaires en matière de concurrence. Toutefois, le plus grand défi qui attend le Bureau sera de régler efficacement les questions touchant le contrôle d'application en vertu de la *Loi sur la concurrence* qui peuvent avoir un effet notable sur le succès de la déréglementation et la création de marchés concurrentiels.

Le rôle accru du droit de la concurrence

L'exercice des pouvoirs d'abstention conférés au CRTC par la *Loi concernant les télécommunications* permettra de recourir davantage à la *Loi sur la concurrence* pour préserver la concurrence dans le secteur des télécommunications. Cette question présente un véritable intérêt pour le Bureau et je suis certain qu'il en est de même pour les gens de l'industrie et les utilisateurs des services de télécommunication. Comme je l'ai mentionné plus tôt, il est important de noter que l'approche et l'application du droit de la concurrence sont fondamentalement différentes de celles de la réglementation. À la différence de la réglementation économique à laquelle l'industrie

Il a rappelé à son auditoire les changements survenus dans le domaine des télécommunications ces dernières années et il a insisté sur le fait que la suppression des obstacles réglementaires à la concurrence dans le secteur des communications interurbaines n'avait pas entraîné une «déréglementation».

habituel de la réglementation. La question ne devrait donc pas être «le Bureau ou le CRTC», mais bien «la concurrence ou la réglementation».

L'avènement de la concurrence s'est accompli de plusieurs grandes initiatives de réglementation, dont l'examen du cadre de la réglementation, la base tarifaire partagée et le plafonnement des prix, pour n'en nommer que trois. Toutefois, avec la combinaison de ces changements réglementaires et orientés vers le marché, et de l'effet continu de l'innovation technologique, nous estimons qu'il y a une «lumière au bout du tunnel» dans le passage de la réglementation à des marchés concurrentiels. Un consensus remarquable s'est dégagé à propos du fait que la concurrence doit être au coeur de la politique des télécommunications si l'industrie veut attirer de nouveaux investissements, encourager l'innovation, accélérer le déploiement de nouvelles technologies et offrir de nouveaux services et de nouvelles applications aux consommateurs. L'égalité d'accès étant une réalité depuis un peu plus de deux ans, le CRTC en est maintenant rendu à déterminer si la concurrence sur le marché de l'interurbain est suffisante pour justifier la déréglementation des services fournis par les compagnies membres de l'alliance Stentor.

De plus, les possibilités de nouvelle concurrence qu'offrent la mise en place de réseaux sans fil et l'industrie de la cablodistribution se multiplient, sans parler de l'effet d'Internet sur tous les secteurs de l'industrie des communications. Si l'on regarde au-delà de la concurrence qui existe déjà dans le secteur de l'interurbain, des réformes sont en cours pour favoriser la concurrence dans la téléphonie locale et dans la distribution de services de radiodiffusion. L'automne dernier, nous avons assisté au lancement du service SCP de Microcell à Montréal et au premier déploiement commercial de la technologie par câble sans fil SDMM par SkyCable Inc. à Brandon, au Manitoba. Ces innovations montrent que les discussions et les promesses

ce, qu'il importe leur taille, demander au directeur des enquêtes et recherches de soumettre au Tribunal de la concurrence du Canada les cas où, selon elles, une nouvelle entreprise créée par un fusionnement pourrait, dans un marché où elles exercent des activités concurrentielles ou achètent un ou plusieurs produits, augmenter les prix ou abuser de sa position et se livrer à des agissements anticoncurrentiels. Le Tribunal a le pouvoir d'interdire un fusionnement qui empêche ou diminue sensiblement la concurrence, ou de remédier à ses effets, en rendant une ordonnance corrective visant à rétablir la concurrence.

Mais il faut aussi rappeler qu'il peut arriver qu'une entreprise nouvellement créée par un fusionnement domine un marché sans nécessairement contrevenir à la *Loi sur la concurrence*. Il est parfois nécessaire par exemple qu'une entreprise acquiert une taille importante pour être en mesure de concurrencer des entreprises étrangères et de réduire ses coûts de production. Un fusionnement peut contrevenir à la *Loi* lorsque l'entreprise qu'il crée se sert de sa puissance commerciale d'une manière qui porte préjudice aux consommateurs ou à d'autres entreprises, ou qui diminue le caractère concurrentiel du marché.

La *Loi sur la concurrence* prévoit que le directeur des enquêtes et recherches a trois ans pour s'opposer à un fusionnement. ▣

ALLOCUTIONS ET DISCOURS

Le Bureau de la concurrence a analysé les effets que le fusionnement aurait vraisemblablement sur la concurrence; il a déterminé que la puissance commerciale de l'entreprise née du fusionnement soulèverait de graves préoccupations quant à l'application de la *Loi sur la concurrence*. L'analyse du Bureau a montré qu'il n'existe aucun substitut acceptable aux capsules à vide métalliques et que les acheteurs de ces capsules ne pourraient pas se tourner vers d'autres fournisseurs importants si jamais la nouvelle entreprise augmentait ses prix.

Pour apaiser les inquiétudes du Bureau, les parties ont modifié le contrat de licence : Crown a cédé certains de ses droits de propriété intellectuelle et certains autres droits mentionnés dans le contrat passé avec White Cap.

Grâce à cette décision, les acheteurs canadiens de capsules à vide métalliques peuvent maintenant se procurer des capsules auprès de White Cap, de Crown ou d'autres fournisseurs; il existe donc pour eux une deuxième source importante d'approvisionnement, ce qui favorise la fixation concurrentielle des prix.

Les entreprises ne doivent pas oublier qu'elles peuvent toutes, en vertu de la *Loi sur la concurrence*, et

Le 17 février 1997, le sous-directeur des enquêtes et recherches, Direction des affaires civiles, M. Gilles Ménard, a pris la parole à l'occasion du congrès de 1997 de l'industrie canadienne des entreprises intercommunications/reventeur du Canadian Institute, à Toronto. Son allocution s'intitulait «Le droit de la concurrence et l'industrie canadienne des télécommunications - Nouvelles orientations».

M. Ménard s'est en premier lieu penché sur les modalités de l'interaction entre le CRTC (le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes) et le Bureau de la concurrence.

Premièrement, en dépit de leurs missions différentes, le Bureau de la concurrence et le CRTC partagent un objectif commun, celui de favoriser l'essor de marchés concurrentiels dans le domaine des communications. Nos rôles respectifs n'apparaissent donc complé-

mentaires pour ce qui est de faciliter le passage du monopole et de la réglementation à la concurrence et la déréglementation. Deuxièmement, le droit de la concurrence ne remplace pas la réglementation. C'est la concurrence sur le marché, et non le Bureau de la concurrence, qui prendra la place de la réglementation pour établir les prix, les niveaux de bénéfice et les offres de services dans le secteur des télécommunications. Même si le rôle du Bureau de la concurrence et de la *Loi sur la concurrence* pour ce qui est de préserver le processus concurrentiel deviendra plus important à mesure que les marchés seront davantage déréglementés, l'application et le contrôle d'application de la *Loi sur la concurrence* ne tenteront pas de micro-gérer l'industrie ou de déterminer d'avance des résultats économiques comme c'est le rôle

Le Bureau de la concurrence se prépare à exiger, dès l'automne de 1997, des frais d'utilisation pour certains des services qu'il fournit en vertu de la *Loi sur la concurrence*.

Le gouvernement du Canada veut qu'un prix soit demandé aux personnes qui tirent de ses organismes des avantages plus importants ou plus nombreux que ceux dont bénéficient le grand public. Cette politique permet aux ministères et aux organismes d'utiliser leurs ressources avec plus d'efficacité; grâce à elle, le gouvernement peut diriger les recettes fiscales vers les services gouvernementaux qui apportent des avantages importants au grand public.

Depuis plusieurs années, le Bureau gère ses activités dans un contexte de compressions budgétaires, en

raison des politiques gouvernementales de réduction du déficit. Mais pendant ces années, le Bureau a aussi vu augmenter sa charge de travail parce que la *Loi sur la concurrence* s'appliquait désormais à des secteurs de l'économie qui ont cessé d'être réglementés et parce que l'activité économique devenait plus importante. Les frais d'utilisation sont de nouvelles recettes grâce auxquelles le Bureau pourra maintenir et améliorer ses services. La politique de tarification des services a aussi pour effet de favoriser la mise en oeuvre de méthodes plus rigoureuses pour mesurer le rendement dans certains domaines.

Le Bureau a commencé à consulter des intéressés pour s'assurer qu'il offre en temps opportun et d'une manière constante, à ceux qui veulent utiliser ses services ou qui sont obligés de le faire pour se

Le directeur des enquêtes et recherches ne s'opposera pas à l'acquisition des actions de Carnaudmetarbox, S.A. (CMB) par Crown Cork and Seal Company, Inc. (Crown U.S.). Ces sociétés contrôlaient les deux seules grandes entreprises canadiennes qui fabriquent et vendent des capsules à vide métalliques en plus de s'occuper de la fourniture de machines de conditionnement et de l'entretien de telles machines. Les capsules à vide métalliques sont les couvercles en métal avec lesquelles on bouche hermétiquement les contenants en verre utilisés pour le conditionnement sous vide de certains produits; c'est le scellément des contenants qui préserve la fraîcheur des

DÉCISION DU BUREAU : LE FUSIONNEMENT DE FABRICANTS DE COUVERCLES EN MÉTAL NE CRÉERA PAS DE PROBLÈME

Vous désirez poser des questions ou présenter des commentaires? Pour communiquer avec le Bureau, veuillez utiliser l'un des numéros publiés à la fin du présent numéro. ■

bation du ministre de l'Industrie.

Justifier la tenue d'une autre ronde de consultations examinées; si aucune question assez importante pour s'les observations qu'inspirera ce document seront sera remis à ses clients et offert sur son site web.

Le Bureau utilisera les résultats des rencontres en cours pour établir un document de consultation qui traduira en partie les résultats de ces deux études.

révisée sur la tarification, que présentera le Bureau, juridique et du milieu d'affaires. La proposition et effectuée auprès de plus de 400 membres du monde

Le processus mis en oeuvre a été précédé, en 1993, de consultations sur la tarification et, en 1995, d'une enquête portant sur le Programme des avis consultatifs

- préavis de fusionnement;
- certificats de décision préalable;
- avis consultatifs;
- photocopies.

intéressés majeurs dans le but de connaître leurs préférences relatives aux éléments suivants :

Bureau tiendra d'ailleurs des réunions avec des niveaux de service, les normes et la tarification. Le but de connaître les décisions concernant les

produits et qui empêche leur altération. Ces couvercles se retrouvent surtout dans l'industrie des aliments et des boissons.

Crown U.S. est la propriétaire de Crown Cork and Seal Canada Inc. (Crown), Anchor Cap and Closure Corporation of Canada Limited (Anchor) était une filiale à cent pour cent de CMB. Anchor utilisait une technologie de fabrication de capsules à vide qui appartenait au groupe CMB. Crown n'avait aucun droit de propriété sur cette technologie, mais avait conclu avec White Cap, Inc. (White Cap), le plus grand fabricant (établi aux États-Unis) de capsules à vide métalliques en Amérique du Nord, un contrat de licence qui interdisait à White Cap de vendre ses

- Mise en oeuvre d'une nouvelle disposition criminelle pour lutter contre le télémarketing trompeur. Les télévendeurs auraient été obligés de donner aux consommateurs, en temps opportun, les renseignements de base dont ils avaient besoin; de plus, certains autres pratiques déloyales auraient été interdites expressément. L'introduction d'un recours en injonction provisoire aurait contribué à réduire l'importance du préjudice que peut subir la population pendant le déroulement d'une poursuite ou d'une autre procédure.

- Modification de la disposition relative aux indications sur le prix de vente habituel [alinéa 52(1)d)]. La modification aurait permis de clarifier les circonstances dans lesquelles cet alinéa peut être invoqué. La légitimité des indications aurait été assujéti à un critère établi soit en fonction du volume, soit en fonction d'un délai.
- Amélioration de la procédure liée au préavis de finissement. Cette mesure aurait permis de rendre la procédure plus efficace et de réduire les formalités administratives dans le cas des transactions qui ne posent pas de problèmes. Les exigences de dépôt auraient été modifiées et on aurait doublé la durée de la période d'attente afin de donner au Bureau la possibilité de soumettre la transaction à un examen approfondi. On aurait assoupli les conditions auxquelles il faut satisfaire pour obtenir une ordonnance provisoire, afin que le directeur puisse retarder, jusqu'à l'achèvement d'une enquête, la conclusion d'une transaction de finissement qui soulève des inquiétudes quant à la préservation de la concurrence.

- Modifications de la disposition relative aux ordonnances d'interdiction. Ces modifications auraient conféré aux tribunaux le pouvoir d'imposer des obligations de faire, c'est-à-dire d'obliger un accusé à prendre certaines mesures ou à adopter une certaine conduite. Elles auraient aussi prévu une période de validité d'un plus dix ans et auraient investi les tribunaux du pouvoir d'annuler ou de modifier une ordonnance d'interdiction.

Ce projet de modification est le résultat du processus de consultation enclenché en 1995. Il ne contient cependant aucune modification touchant trois domaines mentionnés dans le document de travail initial :
 l'abrogation des dispositions sur la discrimination par les prix et les ristournes professionnelles; accès des personnes privées au Tribunal de la concurrence;
 confidentialité et coopération internationale.

marché; il entache la réputation des télévendeurs honnêtes et nuit ainsi à leur commerce.

L'encart invite les personnes âgées à se méfier des inconnus qui leur téléphonent, qui exercent des pressions sur elles pour réaliser une vente rapide, qui leur promettent un lot de grande valeur en échange de l'achat d'un produit dont le prix semble modeste, ou qui leur font des déclarations suspectes ou déraisonnables. Quand une offre semble trop belle pour être vraie, c'est probablement parce qu'elle est trop belle pour être vraie...

L'encart conseille aux personnes âgées de ne pas envoyer d'argent à ces personnes, de ne pas leur donner leur numéro de carte de crédit ni de renseignements bancaires. Il est préférable de raccrocher. Le Bureau cherche à aider les consommateurs à se protéger contre les activités frauduleuses ou trompeuses exercées au téléphone. Nous vous invitons à rappeler aux personnes vulnérables les conseils donnés dans l'encart diffusé par la Direction des pratiques commerciales.

Modifications à la Loi sur la concurrence

Le 7 novembre 1996, le projet de loi C-67 (*Loi modifiant la Loi sur la concurrence*) était déposé à la Chambre des communes et adopté en première lecture. L'étape de la deuxième lecture a commencé le vendredi 24 avril 1997, un peu avant la dissolution du Parlement, le 27 avril, en vue des élections générales. Le projet de loi C-67 n'existe donc plus et il faudra que le gouvernement actuel présente un nouveau projet de loi au Parlement s'il veut modifier la *Loi sur la concurrence*. Rappelons que ce projet de loi aurait eu pour effet d'apporter les changements suivants à la *Loi sur la concurrence* :

- Création d'un nouveau régime civil jumelé à des mesures correctives pour lutter contre la publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales. La plupart des infractions aujourd'hui qualifiées d'infractions criminelles auraient pu désormais relever des dispositions civiles. Une disposition criminelle serait restée en vigueur pour s'appliquer aux cas les plus graves de publicité trompeuse, mais il aurait fallu prouver que l'accusé avait formé l'intention coupable. Pour les ventes pyramidales et les activités de commercialisation à paliers multiples, on aurait conservé les dispositions criminelles actuelles.

Quatre nominations

Robert A. Morin a quitté son poste de secrétaire général à Industrie Canada et a accepté d'occuper celui de directeur général, Conformité et Opérations, dont Mary Zamparo a été titulaire jusqu'au début de 1996. Patricia Smith a été nommée directrice générale, Direction de l'économie et des affaires internationales; elle remplace Val Traversy. Mme Smith vient du Bureau du Conseil privé, où elle était directrice exécutive de l'Unité des projets stratégiques.

André Lafond a accédé au poste de sous-directeur des enquêtes et recherches, Direction des affaires civiles; auparavant, il présidait l'Association de la construction navale du Canada (on lui avait confié cette fonction dans le cadre du programme Échanges Canada). M. Lafond remplace Gilles Ménard, qui a accepté une affectation de pré-retraite au sein du Secteur de l'Industrie, à Industrie Canada. Zane Brown, autrefois directeur général, Direction des produits de consommation, a été nommé sous-directeur des enquêtes et recherches, Direction des produits de consommation.

Nous sommes dans le même bateau

Depuis le printemps 1995, c'est le directeur des enquêtes et recherches qui est responsable de la Direction des produits de consommation (DPC)

d'Industrie Canada. La DPC favorise un marché équitable et efficace par la gestion d'un certain nombre de programmes de réglementation et de conformité liés à l'exécution de l'étiquetage et de l'annonce des produits de consommation autres que les aliments. Cette direction administre la Loi sur l'étiquetage des textiles, la Loi sur le poignonnage des métaux précieux et la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation, de même que les lignes directrices suivantes : Guide du programme d'étiquetage canadien; Lignes directrices relatives à la vente et à la commercialisation des diamants, des pierres précieuses et des perles; Principes et lignes directrices sur les représentations concernant l'environnement sur les étiquettes et dans la publicité. Les trois lois susmentionnées confèrent des pouvoirs d'inspection aux agents de la DPC, lesquels assurent aussi l'application de l'article 52(1a) de la Loi sur la concurrence (qui interdit de donner des indications fausses ou trompeuses pour promouvoir des intérêts commerciaux quelconques); mais, par son approche axée sur la surveillance, la Direction met l'accent sur la collaboration avec le monde des affaires pour prévenir

Quand c'est trop beau pour être vrai...

Grâce à la Direction des pratiques commerciales du Bureau, les Canadiens et les Canadiennes qui touchent une pension de la Sécurité de la vieillesse ont reçu, en même temps que leurs prestations de mars dernier, un avertissement au sujet de la vente frauduleuse de produits par téléphone. Cette mesure d'éducation s'inscrit dans la lutte permanente que mène la Direction contre le télémarketing trompeur.



et prévenir les problèmes, plutôt que de chercher à les détecter et à les éliminer après coup. Plusieurs mesures sont mises en oeuvre actuellement, dont la tenue de consultations avec des représentants de l'industrie et des consommateurs en vue de l'élaboration de normes, de même que de guides de mesures volontaires pour l'industrie, sur l'exécution de la DPC peuvent être consultés dans le site Web Strategies (dont l'adresse est <http://strategies.gc.ca/dpc>). Depuis un certain temps, ce site renferme un nouvel élément : les outils d'évaluation des étiquettes, qui sont des listes de vérification détaillées permettant aux entreprises de vérifier si les étiquettes qu'elles utilisent sont conformes aux règlements. Pour lier plus étroitement la DPC et le Bureau, on a entrepris de procéder à l'unification de leurs fonctions administratives et de quelques-unes de leurs fonctions de gestion. On ne prévoit pas, à court terme, de changements importants pour les clients en ce qui concerne les politiques, les activités et les priorités en matière d'application des textes législatifs; mais le Bureau espère rendre plus efficace l'utilisation de ses ressources et augmenter sa capacité de répondre aux problèmes du marché. Les lecteurs de ce bulletin seront informés de la suite des événements.

Le télémarketing trompeur est anticoncurrentiel : il diminue le revenu dont disposent les «victimes» et, par conséquent, l'importance des sommes que ces dernières peuvent consacrer à l'acquisition de produits offerts honnêtement; il ébranle la confiance qu'ont les consommateurs et les consommatrices dans le

Concurrence du Bureau de la concurrence action

numéro 4 / octobre, 1996-mars, 1997

Commentaire

Le nouveau patron du Bureau veut que l'on fasse des efforts de rapprochement

Le nouveau directeur des enquêtes et recherches désire que le Bureau de la concurrence fasse des efforts de rapprochement.

Konrad von Finckenstein, c.r., qui occupe son nouveau poste depuis le 4 février 1997, n'ignore pas que le rôle du Bureau se transforme actuellement d'une manière radicale; il veut être certain que l'organisation s'adapte à cette transformation. M. von Finckenstein est entré au Bureau riche d'une vaste expérience dans les domaines des questions commerciales, du droit commercial et du droit fiscal; il pense que ses occupations professionnelles antérieures l'ont particulièrement bien préparé à diriger le Bureau dans le contexte que l'on connaît.

M. von Finckenstein a été sous-ministre adjoint, Secrétaire des politiques et opérations du libre-échange, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, de même que sous-procureur général adjoint, Services fiscaux, et coordonnateur de la mise en oeuvre de l'ALÉNA, pour le ministère de la Justice.

Au cours des premières semaines de son présent mandat, M. von Finckenstein, qui croit fermement aux vertus de l'échange d'idées, a entrepris de consulter des intervenants de l'extérieur du Bureau. Il a déjà découvert que ses interlocuteurs veulent en savoir davantage sur les services que peut leur fournir le Bureau, et qu'ils sont intéressés à faire des suggestions quant aux moyens que pourrait prendre le Bureau pour améliorer la prestation de ses services. Etant donné qu'il y a de plus en plus de secteurs déreglementés qui doivent s'intégrer à un

Sommaire

Commentaire / 1

Nouvelles du Bureau / 2

Vous payez combien? / 4

Décision du Bureau :

le fusionnement de fabricants de couvercles en métal ne créera pas de problème / 4

Allocutions et discours / 5

Application : Activités en cours / 8

Données statistiques / 13



environnement concurrentiel, le Bureau voit sa clientèle devenir plus nombreuse et se diversifier; selon le nouveau directeur, il faut absolument que le Bureau serve ses clients dans la transparence, avec la rapidité nécessaire, équitablement et avec constance.

Les anciens directeurs du Bureau ont toujours voulu trouver le juste milieu entre les activités d'application de la loi et l'établissement de programmes de conformité; M. von Finckenstein entend faire de même. Il pense que la conformité et l'application de la loi font partie d'un continuum ayant comme objectif la conformité à la Loi sur la concurrence.

Le Bureau de la concurrence possède aujourd'hui un personnel dont on respecte la compétence, que beaucoup envient même, affirme le nouveau directeur; mais ce personnel doit maintenant commencer à jouer un rôle plus actif et à se faire entendre d'avantage aussi bien au sein d'Industrie Canada qu'à l'extérieur du gouvernement. Les politiques en matière de concurrence ne peuvent pas être élaborées isolément.

Le Bureau a déjà connu un certain nombre de changements, dont l'intégration à ses opérations, depuis le 1^{er} avril 1997, de la Direction des produits de consommation. Mentionnons aussi fournis par le Bureau en vertu de la Loi sur la concurrence évolue rapidement.

Sous la gouverne de Konrad von Finckenstein, les employé(e)s devront «bien attacher leur ceinture»...



CAI
IST 80
- CSI

Publication:

Competition Bureau

CompAct

news from the

Issue 5 / April-June, 1997

Inside

Comment / 1

Bureau News / 2

*Flour milling merger
won't grind to a halt / 2*

*There's still competition
in the waste disposal
business / 3*

*Enforcement:
Current
Activities / 4*

The Numbers / 7

Comment

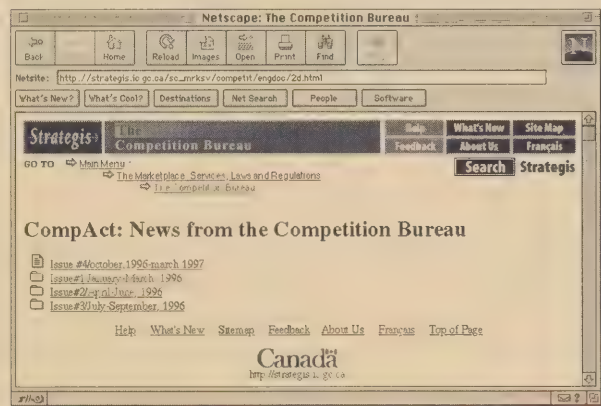
The Competition Bureau has been undergoing a few changes lately. In the last issue of *CompAct*, we told you about the new Director of Investigation and Research (DIR), Konrad von Finckenstein, and his plans. We also introduced you to the four new senior members of the Bureau's management. In line with the DIR's views on giving his management team an enhanced role in Bureau affairs, the Directors General of Compliance and Operations, and of Economic and International Affairs, will now be known as Deputy DIRs. Bureau Chiefs are now called Assistant DDIRs.

We also made mention of the fact that the Consumer Products Directorate (CPD) was being more fully integrated into the Bureau. Eventually, there will be a new Bureau branch whose role will encompass activities undertaken by both the CPD and the existing Marketing Practices Branch.

Compliance activities are increasingly being recognized as a key part of the Bureau's mandate and are being given a higher profile. This is leading to a greater role for our communications activities. We will be involved in more trade shows and are presently improving our Web page, and

making our publications livelier and more timely.

Internally, we will be undergoing a major technological shift over the next few months as we migrate from a Mac based computing platform to a PC based one. This change was made for a number of reasons, the main one being that it puts us on the same technological footing as the rest of Industry Canada and our stakeholders.



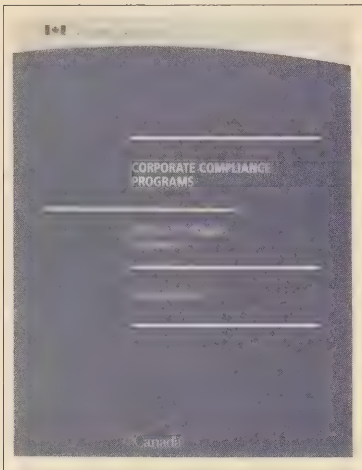
BUREAU NEWS

Bulletin...bulletin...bulletin...

The Bureau published the latest addition to its series of information bulletins in July, with the release of *Corporate Compliance Programs*. We wanted to help firms remain in conformity with the law, and we also wanted them to know what the Director's expectations would be if they are required to implement a compliance program as part of the resolution of a matter.

The *Corporate Compliance Programs* bulletin identifies features that the Bureau considers essential

in a program designed to maximize conformity with the *Competition Act*: senior management support; relevant policies and procedures; training and education; monitoring, auditing, and reporting functions; and disciplinary procedures. The bulletin also indicates how the Director takes account of a corporate compliance program in his deliberations on a particular matter.



This and other Bureau publications are available on the Competition Bureau web site (<http://strategis.ic.gc.ca/competition>) or by contacting the Complaints and Public Enquiries Centre (see the last page of this issue for contact information).


PEI - more than just our island province

The Bureau's Public Education Initiative (PEI) is gearing up for a busy year. Starting in September, we'll be in Ottawa with APEC, in Montreal with Le monde des affaires, and in Toronto with the Canadian Franchise Association.

The PEI's business and trade show program is taking aim at a wider target audience and will now include shows in smaller cities such as St. Catharines and Saskatoon, as well as events where our Consumer Products Directorate publications will be distributed. We will also be calling upon our regional colleagues to help staff the booth.



We're also continuing to receive requests for presentations, so the Speakers' Bureau will be as active as ever this year. Bureau officers who give seminars and presentations have also been delivering an information session on the Bureau to our Industry Canada colleagues at Canadian Business Service Centres (CBSC); to date, we've covered nearly all of the CBSCs across Canada whose staff distributes the Bureau's publications.

For more information on the PEI program and its activities, please call Linda Bergeron, (819) 953-8645. 

FLOUR MILLING MERGER WON'T GRIND TO A HALT

As reported in Issue 1 of *CompAct*, the Competition Bureau conducted an extensive review of the proposed acquisition, announced in February 1996, by ADM Agri-Industries Ltd. (ADM) of the Canadian flour milling assets of Maple Leaf Mills Inc. (MLM). ADM and MLM were the two largest wheat flour millers in Canada. The assets to be acquired comprised wheat flour mills in Calgary, Port Colborne and Montreal.

The Director of Investigation and Research concluded that the transaction, as originally structured, would likely result in a substantial lessening of competition in the supply of bulk hard wheat flour in the Quebec/Atlantic Canada market (Quebec, New Brunswick, Nova Scotia, Prince Edward Island and Newfoundland). In the two other geographic markets likely to be affected by the transaction, i.e. the Ontario and Western Canada markets, he concluded that the merger would not result in a substantial

lessening of competition. In Ontario, the U.S. Milling Company in Buffalo would be a significant competitive presence in the foreseeable future. In Western Canada, the merger would not substantially lessen or prevent competition, in part due to planned or actual expansion by other flour mills in this market.

On February 28, 1997, the Director announced that, with the agreement of ADM, he would shortly be filing an application for a consent order before the Competition Tribunal to cure the substantial lessening of competition he identified as likely to result from the merger. Pending the filing of the application, the parties were permitted to proceed with the merger following the receipt of an undertaking from ADM to hold the Oak Street mill in Montreal, which is to be divested, separate and apart from ADM. On March 21, 1997, applications for an interim order and a consent order were filed with the Competition Tribunal. On March 26, 1997, the Tribunal issued an interim order incorporating the terms of the hold separate undertaking.

On May 8, 1997, the Tribunal issued a consent order requiring ADM to sell the Oak Street mill, which it acquired from MLM, along with a supply

agreement which would entitle the purchaser of the mill to buy up to a specified amount of bulk hard wheat flour from ADM on a daily basis for three years. The amount of flour which ADM is committed to make available is about the same as the production capacity of the Oak Street mill, thus doubling the supply the purchaser will be able to place on the Quebec/Atlantic Canada market. An extension of the supply agreement is possible if certain conditions relating to the expansion of the Oak Street mill are met.

ADM has 15 months to sell the Oak Street mill. If it cannot sell the mill within that period, a trustee will have a further three months to sell it. If the trustee is unsuccessful, ADM will be subject to an alternative "backstop" remedy set out in a confidential schedule to the consent order. If and when the alternative remedy takes effect, the details will become public.

The Tribunal was satisfied that the consent order would result in a situation where the substantial lessening of competition identified by the Director would, in all likelihood, be eliminated. ■

THERE'S STILL COMPETITION IN THE WASTE DISPOSAL BUSINESS

On March 12, 1997, Canadian Waste Services (CWS) acquired the shares of Laidlaw Waste Systems (Canada) Ltd. and Laidlaw Waste Systems Ltd. (Laidlaw) from Allied Waste Holdings (Canada) Ltd. Subsequently, on June 6, 1997, CWS acquired most of the solid waste assets of WMI Waste Management Inc. (WMI) from WMX Technologies Inc. As a result of these acquisitions, CWS is currently the largest provider of solid non-hazardous waste collection and disposal services in Canada. However, as a condition of closing each of these transactions, the Competition Bureau required CWS, and CWS agreed, to divest certain businesses and/or assets in various local markets across Canada where the transactions would have resulted in a substantial lessening of competition.

Following an extensive review of the Laidlaw transaction and a related previous transaction involving an acquisition by Laidlaw of certain WMI solid non-hazardous waste collection assets, the Director filed an application for a consent order with the Competition Tribunal on March 6, 1997, on the grounds that these transactions would result in a substantial lessening of competition in the commercial front-end load market in Sarnia, Brantford, Ottawa and the Outaouais. CWS consented to the application and agreed to divest certain waste collection assets in each of the four geographic markets and to provide access to landfills at a preferred price to the purchaser of the collection assets in Sarnia and Ottawa. The Competition Tribunal issued the consent order on April 16, 1997.

In early March 1997, CWS announced its intent to acquire the majority of WMI's assets in Canada. Following an extensive review of this transaction, the Director concluded that it would result in a substantial lessening of competition in the commercial front-end load market in Vancouver, Edmonton, Calgary, Barrie and Kitchener, as well as the disposal market in Edmonton. CWS agreed to divest certain waste collection and disposal assets in these markets as required by the Director, and identified a potential purchaser for them. The potential purchaser was also interested in the assets to be divested pursuant to the April 16 consent order and fulfilled the criteria set out in it. In particular, the purchaser must be at arms length, must intend to carry on business in the relevant markets, and must have the managerial, operational and financial capability to operate and compete effectively.

As a result, just prior to the closing of the WMI transaction on June 6, 1997, CWS sold all the assets required to be divested to Capital Environmental Resource Inc. (CER), a newly formed company whose principals have extensive background in the Canadian waste industry through their involvement in Philip Environmental. The restructuring of these transactions has resulted in the emergence of a new national player in the Canadian waste industry.

The resolutions of these two problematic transactions exemplify how parties to a proposed merger that would otherwise lead to a substantial lessening of competition can avoid delays and costly litigation while adhering to competition laws by approaching the Bureau early in the process and meeting with Bureau staff to resolve the issues.

The *Competition Act* provides a three-year period during which the Director can challenge a merger transaction once it has been substantially completed. ■

ENFORCEMENT: CURRENT ACTIVITIES

MERGERS

Cast/Canada Maritime

In March 1995, the Cast Group was acquired by Canada Maritime Services Limited, a subsidiary of Canadian Pacific Limited, and became part of CP Ships. These were the two most important container shipping carriers operating out of the Port of Montreal. A formal inquiry was initiated in January 1995 and led to about two dozen orders under section 11 for the production of records and oral testimony.

The Acting Director, Francine Matte Q.C., filed an application under section 92 with the Competition Tribunal on December 20, 1996, opposing this transaction. The application alleges that the merger prevents or lessens, or is likely

to prevent or lessen, competition substantially with respect to the provision of intermodal non-refrigerated containerized shipping services operating through the Port of Montreal between Northern Continental Europe/United Kingdom and Ontario and Quebec.

The Tribunal hearing into this matter will commence in January 1998 in Ottawa.

A number of pre-conference hearings have been held and more are scheduled before the start of the hearing in January. Due to the very large number of documents involved in this matter, they have been electronically scanned and the Director's counsel will be relying on electronic presentation methods to manage the documents during the hearing.

Alberta Wheat Pool and Manitoba Pool Elevators/United Grain Growers

On February 20, 1997, Alberta Wheat Pool (AWP) and Manitoba Pool Elevators (MPE) also referred to as "the pools," announced their intention to acquire all issued and outstanding shares of United Grain Growers (UGG). UGG management treated the proposal as a hostile takeover attempt and initiated a poison pill response that would be triggered if any individual shareholder acquired more than 15 percent of UGG common stock. The poison pill would allow all other UGG shareholders to buy additional stock at a discount, thereby diluting the pools' holding to less than two percent. The pools currently own 14.98 percent of UGG shares.

On March 18, 1997, AWP and MPE withdrew their offer as a result of a Manitoba Court of Queen's Bench ruling that the pools had triggered the UGG poison pill. On March 25, 1997, the pools publicly stated that they remained interested in acquiring UGG and had asked the Competition Bureau to continue with its review of the transaction.

The Director is also examining whether the interest currently held by the pools in UGG is an acquisition of a significant interest which would establish that a merger has already taken place.

In terms of the impact of an acquisition of UGG by the pools, the focus of the Director's examination is on the provision of grain handling services to farmers located in Alberta and Manitoba for which the pools are currently the dominant suppliers in their respective province.

Stone Consolidated Corporation/Abitibi-Price Inc.

On February 14, 1997, Stone Consolidated Corporation (Stone) and Abitibi-Price Inc. (Abitibi) entered into an agreement whereby they proposed to amalgamate the two companies. Upon completion of the transaction, the merged entity would be the

world's largest producer of newsprint and of certain grades of uncoated groundwood papers. The Director's review focused on the impact of the transaction on competition in the markets for newsprint and for uncoated groundwood papers.

Following a thorough assessment of the proposed transaction, the Director advised the parties on May 13, 1997, that he did not have sufficient grounds to challenge the matter before the Competition Tribunal. The Director concluded that the transaction was unlikely to prevent or lessen competition substantially, given the relatively low market shares for the amalgamated entity, as well as the presence of other significant competitors.

In particular, the merged entity would account for less than 30 percent of the newsprint production, even if the relevant geographic market were confined to eastern Canada, the region with the highest concentration of the parties' mills. There exist several other significant newsprint producers in that market, most notably Donahue Inc., Avenor Inc. and Kruger Inc. With respect to uncoated groundwood papers, the merged entity's presence in Canada and North America would be larger than for newsprint; however, the geographic market for these higher value-added products is broader, with some products being obtained from Europe. The merged entity would account for approximately 30 percent of uncoated groundwood paper production in North America.

The transaction closed on May 30, 1997.

CRIMINAL MATTERS

Edmonton Area Land Surveyors

This case involves charges under section 45 of the *Competition Act* against certain Edmonton area land surveyors for conspiring to prevent or lessen competition in the production, sale or supply of specific surveying services in 1994.

On April 21, 1997, the Attorney General filed a notice of motion for *certiorari* against Mr. Justice Tilley's decision at the preliminary inquiry not to

commit to trial certain of the accused. The motion was heard on June 19, 1997, by Mr. Justice Ritter of the Alberta Queen's Bench Court in Edmonton. Mr. Justice Ritter reserved judgment and will be providing a written decision in the last week of July 1997.

Quebec Helicopters

On September 3, 1993, the Director launched an inquiry in response to a complaint about a call for bids for the provision of short-term chartering (less than 30 days) as required for different types of helicopters. The complainant had received bids containing identical daily rates, despite the fact that there had previously been variations.

On June 16, 1995, a charge of bid-rigging, pursuant to section 47 of the *Competition Act*, was laid against Hélicoptère Abitibi, Héli-Max, Essor Hélicoptères, Héli-Transport, Hélicoptères Nordic, Héli-Manicouagan, Hélicoptères Viking, Héli-Excel, Héli-Express, Héli-Forex, Air Alma, l'Association Québécoise des transporteurs Aériens Inc. (AQTA) and its president, Mr. Brian Jenner.

Following a preliminary inquiry held in March and June 1996, the Honourable Justice Dufour of the Quebec Court summoned to trial the 11 helicopter transport companies, the AQTA and Mr. Jenner.

On May 5, 1997, the trial of the 11 companies was held in Quebec City. The Honourable Justice Trottier of the Quebec Superior Court is expected to render his decision in the near future.

The date of the trial against the AQTA and Mr. Jenner has not yet been determined, as they are currently appealing their call to trial before the Quebec Appeal Court.

Those found guilty of bid-rigging are subject to a fine, to a prison term of up to five years, or both.

Decision on Quebec Notaries

On June 27, 1997, the Supreme Court of Canada dismissed the appeal of 20 Quebec notaries seeking to have the Court rescind the search warrants obtained pursuant to an ex parte application of the Director's authorized representative.

The Chief Justice dismissed the notaries' motion agreeing with the grounds expressed in the February 5, 1996, decision of the Federal Court of Appeal.

The Federal Court of Appeal decision dealt with the issue of whether an appeal from the issuance of a search warrant by the Federal Court Trial Division lies to the Federal Court of Appeal.

The Court held that it would not interfere with the trial judge's decision that the motion to rescind the warrants was premature and should be left to the judge presiding at the trial on the merits.

The Court further held that given the common law principle preventing appeals of interlocutory decisions in criminal proceedings and the absence of statutory authority in the *Competition Act* allowing such appeals, the Federal Court of Appeal had no jurisdiction to interfere with the trial judge's decision.

Van Lines

On April 22, 1997, Allied Van Lines Limited, North American Van Lines Canada Ltd., United Van Lines (Canada) Ltd. and Atlas Van Lines (Canada) Ltd. challenged, in the Federal Court, a ruling by the presiding officer who ordered the exclusion of the van lines from oral examinations that commenced on April 7, 1997, pursuant to section 11 of the *Competition Act*. The Federal Court granted an interim order staying the oral examinations pending the disposition of the issue.

A judicial review hearing was held on June 23, 1997, and a decision is expected sometime in the fall.

This follows the commencement of a formal inquiry in May 1996, by the Director, to examine allegations that the four van lines, operating in Canada, have breached the 1983 prohibition order with respect to the federal government tenders for the fiscal years 1995 to 1999. ■

THE NUMBERS – APRIL 1 TO JUNE 30, 1997

Criminal Matters

Complaints:	237
Projects ongoing:	64
Inquiries ongoing:	28
Matters resolved by Alternative Case Resolution (ACR):	6
Referrals to the Attorney General:	0
Applications for inquiries under section 9:	1
Searches:	0
Written Advisory Opinions:	5
Inquiries formally discontinued:	2
New inquiries:	1

Civil Matters

Complaints:	126
Preliminary examinations commenced:	11
Application for enquiries under section 9:	2
Inquiries in progress:	15
Written Advisory Opinions:	0
Inquiries formally discontinued:	1
Inquiries resolved by ACR:	1
Applications to Competition Tribunal:	0
Representations before Reg. Bodies:	5

Marketing Practices

Complaints:	1,560
Projects opened:	126
Inquiries:	4
Information contacts:	53
Alternative Case Resolution (ACR):	0
Referrals to the Attorney General:	0
Charges laid:	0
Applications for inquiries under section 9:	2
Inquiries formally discontinued:	2
Written Advisory Opinions:	85

Mergers

Total mergers reviewed:	105
Notifiable transactions:	25
Advanced Ruling Certificate (ARC) requests/Notifiable transactions:	31
ARC requests:	43
Arising from other examinations:	6
Matters incomplete:	75
Matters complete:	30
Applied to Competition Tribunal:	0

Complaints and Public Enquiries Centre

Complaints and Enquiries	
by telephone:	2,323
by letter:	373
Requests for publications:	317

HOW TO CONTACT THE COMPETITION BUREAU

Anyone wishing to obtain general information or to make a complaint under the provisions of the Act should contact the Complaints and Public Enquiries Centre.

Competition Bureau
Industry Canada
50 Victoria Street
Hull, Québec
K1A 0C9

National Capital Region: (819) 997-4282

Toll free: (800) 348-5358

TDD2 (hearing impaired) (800) 642-3844

Facsimile: (819) 997-0324

Internet: <http://strategis.ic.gc.ca/competition>

CompAct is a quarterly publication of the Competition Bureau.

© Her Majesty the Queen in Right of Canada (Industry Canada) 1997

ISSN 1205-6537
IC 51067-B 97-10

POUR COMMUNIQUER AVEC LE BUREAU DE LA CONCURRENCE

Toute personne désirant obtenir des renseignements généraux ou déposer une plainte en vertu des dispositions de la Loi est priée de communiquer avec le Centre des plaintes et des renseignements.

Bureau de la concurrence
Industrie Canada
50, rue Victoria
Hull (Québec)
K1A 0C9

Région de la capitale nationale : (819) 997-4282
Numéro sans frais : (800) 348-5358

ATS (Appareils de télécommunication pour sourds) :
(800) 642-3844

Télécopieur : (819) 997-0324
Internet : <http://strategis.ic.gc.ca/concurrence>

Concurrence est une publication
trimestrielle du Bureau de la concurrence.
© Sa Majesté la Reine du chef du
Canada (Industrie Canada) 1997
ISSN 1205-6537
IC: 51067-B 97-10

DONNÉES STATISTIQUES – 1^{ER} AVRIL AU 30 JUIN 1997

Direction des pratiques commerciales

1 560	Plaintes :
126	Projets ouverts :
4	Enquêtes :
53	Contacts d'information :
0	Autres instruments de règlement des affaires :
0	Renvois au procureur général :
0	Accusations :
2	Demandes d'enquête en vertu de l'art. 9 :
2	Enquêtes officiellement abandonnées :
85	Avis consultatifs écrits :

Direction des affaires criminelles

237	Plaintes :
64	Projets en cours :
28	Enquêtes en cours :
6	Affaires réglées par d'autres instruments de règlement des affaires :
0	Renvois au procureur général :
0	Demande d'enquête en vertu de l'art. 9 :
1	Perquisitions :
0	Avis consultatifs écrits :
2	Enquêtes officiellement abandonnées :
1	Nouvelles enquêtes :

Direction des affaires civiles

105	Fusionnements examinés :
11	Enquêtes préliminaires entreprises :
2	Demande d'enquête en vertu de l'art. 9 :
15	Enquêtes en cours :
0	Avis consultatifs écrits :
1	Enquêtes officiellement abandonnées :
1	Affaires réglées par d'autres instruments de règlement des affaires :
1	Demandes au Tribunal de la concurrence :
0	Comparutions devant des organismes de réglementation :
5	

Centre des plaintes et des renseignements

	Plaintes et demandes de renseignement par
2 323	téléphone :
373	par courrier :
317	Demandes de publication :

Le dossier des hélicoptères au Québec

Le 3 septembre 1993, le Directeur des enquêtes et recherches a ouvert une enquête suite à une plainte au sujet d'un appel d'offres pour l'affrètement à court terme (moins de trente jours) sur demande de différents types d'hélicoptère. Dans la présente affaire, le plaignant avait reçu des soumissions dont les taux horaires étaient identiques malgré leurs variations soutenues durant les périodes précédentes.

Le 16 juin 1995, une accusation de truquage des offres en vertu de l'article 47 de la *Loi sur la concurrence* a été déposée contre Hélicoptère Abitibi, HéliMax, Essor Hélicoptères, HéliTransport, Hélicoptères Nordic, HéliManicouagan, Hélicoptères Viking, HéliExcel, HéliExpress, HéliForex, Air Alma, l'Association Québécoise des transporteurs Aériens Inc. (ci-dessous l'AQTA) et son président M. Brian Jenner.

Le 5 mai dernier, le procès contre les 11 entreprises a eu lieu à Québec. Le juge Troitier de la Cour supérieure du Québec rendra sa décision prochainement. La date du procès contre l'AQTA et son président M. Brian Jenner demeure inconnue à ce jour car les accusés contestent présentement devant la Cour d'appel du Québec leur renvoi à procès.

Les personnes physiques ou morales, qui sont reconnues coupables de truquage des offres sont passibles d'une amende à la discrétion du tribunal ou d'une peine d'emprisonnement pouvant aller jusqu'à cinq ans, ou les deux.

Décision dans l'affaire concernant des notaires du Québec

Le 27 juin 1997, la Cour suprême du Canada a rejeté l'appel interjeté par vingt notaires du Québec qui demandaient à la Cour d'annuler les mandats de perquisition délivrés à la suite d'une demande *ex parte* présentée par un représentant autorisé du Directeur. Le Juge en chef, souscrivant aux motifs exprimés dans la décision rendue par la Cour d'appel fédérale, le 5 février 1996, a rejeté la requête des notaires.

La décision de la Cour d'appel portait sur la question de savoir si la délivrance d'un mandat de perquisition par la Section de première instance était susceptible d'appel. La Cour a décidé de ne pas modifier la décision du juge de première instance voulant que la requête en annulation soit prématurée et qu'elle doive être laissée à l'appréciation du juge siégeant au procès.

Elle a statué en outre que la règle de common law interdisant d'interjeter appel de décisions interlocutoires en matière criminelle et l'absence d'une disposition permettant un tel recours dans la *Loi sur la concurrence* faisaient que la Cour d'appel fédérale n'avait pas compétence pour substituer sa décision à celle du juge de première instance.

Van Lines

Le 22 avril 1997, Allied Van Lines Limited, North American Van Lines Canada Ltd., United Van Lines (Canada) Ltd. et Atlas Van Lines (Canada) Ltd. ont contesté, devant la Cour fédérale, la décision de les exclure de la tenue des interrogatoires qui ont débuté le 7 avril 1997, en vertu de l'article 11 de la *Loi sur la concurrence*. La Cour fédérale a rendu une ordonnance provisoire suspendant les interrogatoires jusqu'à ce que la contestation soit tranchée.

La Cour fédérale a entendu la demande de contrôle judiciaire le 23 juin 1997, et devrait rendre jugement au cours de l'automne.

Ces incidents ont fait suite à l'ouverture d'une enquête, au mois de mai 1996, portant sur des allégations selon lesquelles les quatre sociétés de transport, qui sont exploitées au Canada, ont contrevenu à une ordonnance d'interdiction rendue en 1983, à l'occasion d'appels d'offres lancés par le gouvernement fédéral pour les exercices financiers 1995-1999.

conclu que la transaction n'aurait pas vraisemblablement pour effet d'empêcher ou de réduire la concurrence, en raison de la part de marché relativement faible qu'aurait l'entité résultant de la transaction et de la présence sur le marché d'autres concurrents importants.

Plus particulièrement, l'entité résultant de la transaction produirait moins de 30 % du papier-journal, et ce même si le marché géographique pertinent se limite à l'est du Canada, la région représentant la plus grande concentration des usines de papier des parties. Plusieurs autres producteurs importants de papier-journal sont présents sur ce marché, dont les plus connus sont Donahue Inc., Avenor Inc. et Kruger Inc. Quant aux papiers de pâte mécanique non couchés, la part de marché détenue par la nouvelle entité au Canada et en Amérique du Nord serait plus importante que pour le papier-journal. Toutefois, le marché géographique de ces produits à valeur ajoutée supérieure est plus large; certains produits proviennent même d'Europe. La nouvelle entité produirait environ 30 % du papier de pâte mécanique non couché en Amérique du Nord.

La transaction a été réalisée le 30 mai 1997.

AFFAIRES CRIMINELLES

Arpenteurs-géomètres de la région d'Edmonton

Dans cette affaire, des arpenteurs-géomètres de la région d'Edmonton ont été accusés en vertu de l'article 45 de la *Loi sur la concurrence* d'avoir comploté, en 1994, pour empêcher ou diminuer la concurrence dans la production, la vente ou la fourniture de services d'arpentage déterminés.

Le 21 avril 1997, le procureur général a présenté une requête en *certiorari* à l'encontre de la décision que le juge Trilley avait rendue, à l'issue de l'enquête préliminaire, de ne pas citer à procès certains des accusés. Le juge Ritter, de la Cour du Banc de la Reine d'Alberta, a entendu cette requête le 19 juin 1997, à Edmonton. Il a sursis au prononcé du jugement, lequel devrait être rendu au cours de la dernière semaine de juillet 1997.

contrôle hostile et a réagi par la méthode dite de la pilule empoisonnée, dont l'effet se ferait sentir dès l'acquisition par un actionnaire individuel de plus de 15 % des actions ordinaires d'UGG. Cette méthode permettrait à tous les autres actionnaires d'UGG d'acheter des actions supplémentaires sous la valeur au pair, réduisant ainsi à moins de 2 % la part des actions d'UGG détenue par les pools, laquelle est actuellement de 14,98 %.

Le 18 mars 1997, AWP et SPM ont retiré leur offre, à la suite d'une décision de la Cour du Banc de la Reine du Manitoba statuant que les pools s'étaient attiré la pilule empoisonnée d'UGG. Le 25 mars 1997, les pools ont déclaré publiquement qu'ils étaient toujours intéressés à acquérir l'UGG et qu'ils avaient demandé au Bureau de la concurrence de poursuivre son examen de la transaction. Le Directeur veut également déterminer si la part du capital-actions d'UGG détenue actuellement par les pools constitue l'acquisition d'un intérêt relativement important, ce qui établirait que le fusionnement a déjà eu lieu.

Relativement à l'effet qu'aurait l'acquisition d'UGG par les pools, le Directeur fera porter son examen sur la fourniture de services de manutention des grains aux agriculteurs de l'Alberta et du Manitoba, pour lesquels les pools sont les fournisseurs principaux dans chacune des provinces.

Corporation Stone Consolidated/Abitibi-Price Inc.

Le 14 février 1997, Corporation Stone Consolidated (Stone) et Abitibi-Price Inc. (Abitibi) ont conclu une entente visant le fusionnement des deux sociétés. L'entité qui résulterait de la transaction, après la réalisation de celle-ci, serait la plus importante producteur mondial de papier-journal et de certaines catégories de papier de pâte mécanique non couché. L'examen du Directeur a porté principalement sur l'effet que la transaction aurait sur la concurrence dans ces deux types de marché du papier.

Après examen minutieux de la transaction proposée, le Directeur a informé les parties, le 13 mai 1997, qu'il n'avait pas de motifs suffisants de contester l'opération devant le Tribunal de la concurrence. Le Directeur a

APPLICATION DE LA LOI : ACTIVITÉS EN COURS

Au début du mois de mars 1997, CWS a annoncé son intention de se porter acquéreur de la majorité des éléments d'actif de WMI au Canada. Après un examen approfondi de la transaction, le Directeur a conclu qu'il en résulterait une diminution sensible de la concurrence dans les marchés des services de collecte de déchets commerciaux par chargement frontal de Vancouver, Edmonton, Calgary, Barrie et Kitchener ainsi que dans le marché de l'élimination des déchets d'Edmonton. CWS a consenti à se dessaisir de certains éléments d'actif dans ces marchés, comme le demandait le Directeur, et a mentionné un acquéreur potentiel, qui s'intéressait également aux éléments d'actif visés par l'ordonnance du 16 avril et qui remplissait les critères particulièrement, que l'acquéreur devait être sans lien de dépendance avec CWS, qu'il devait avoir l'intention d'exploiter l'entreprise dans les marchés pertinents et qu'il devait disposer de la capacité gestionnaire, opérationnelle et financière pour l'exploiter et pour soutenir efficacement la concurrence.

CWS a donc vendu à Capital Environmental Resource Inc. (CER) tous les éléments d'actif dont elle devait se dessaisir, juste avant la date de la réalisation de la transaction WMI, soit le 6 juin 1997. Capital Environmental Resource Inc. est une société nouvellement constituée. Les membres de la direction de CER ont une connaissance étendue de l'industrie de l'élimination des déchets au Canada par suite de leur participation à Philip Environmental. La réorganisation de ces transactions a permis l'émergence d'un nouveau participant à l'échelle nationale dans cette industrie.

Le règlement de ces deux transactions problématiques illustre bien comment les parties proposant une fusionnement susceptible de diminuer sensiblement la concurrence peuvent éviter des litiges coûteux et des retards et respecter les prescriptions de la loi en matière de concurrence et en rencontrant ses représentants pour résoudre les problèmes.

La Loi sur la concurrence prévoit que le Directeur a trois ans pour contester un fusionnement, à compter de la date où la transaction est en substance complétée. ▀

FUSIONNEMENTS Cast/Agence Canada Maritime

Au mois de mars 1995, l'Agence Canada Maritime Limitée, une filiale de Canadien Pacifique Limitée, a acquis le Groupe Cast, qui est devenu une composante de CP Navigation. Il s'agissait des deux transporteurs par conteneurs les plus importants exploitant leur entre-prise à partir du Port de Montréal. Le Directeur a ouvert une enquête au mois de janvier 1995, au cours de laquelle deux douzaines d'ordonnances fondées sur l'article 11 ont été rendues visant la production de documents ou de témoignages.

La directrice intermédiaire, Mme Francine Matte, c.r., a présenté au Tribunal de la concurrence une demande fondée sur l'article 92, le 20 décembre 1996, par laquelle elle s'opposait à la transaction. Elle alléguait que le fusionnement empêchait ou diminuait sensiblement la concurrence dans la fourniture de services intermodaux de transport par conteneurs non réfrigérés transitant par le Port de Montréal entre l'Europe

continentale du nord/Royaume-Uni et l'Ontario et le Québec ou aurait vraisemblablement ce résultat.

L'audition de cette affaire par le Tribunal débutera au mois de janvier 1998 à Ottawa.


Des conférences préparatoires ont été tenues, et d'autres sont prévues d'ici l'ouverture de l'audience. Les documents déposés, vu leur très grand nombre, ont été numérisés; l'avocat du Directeur se servira de méthodes de présentation électroniques pour gérer les documents pendant l'audience.

Alberta Wheat Pool et Silos-éleveurs du pool du Manitoba/United Grain Growers

Le 20 février 1997, Alberta Wheat Pool (AWP) et Silos-éleveurs du pool du Manitoba (SPM), désignés également comme «les pools», ont annoncé leur intention d'acquérir toutes les actions émises et en circulation de United Grain Growers (UGG). La gestion d'UGG a traité cette proposition comme une tentative de prise de

Le 8 mai 1997, le Tribunal a prononcé une ordonnance par consentement enjoignant à ADM de vendre la minoterie sise sur la rue Oak à Montréal, qui avait été acquise de M.L.M., et imposant un accord d'approvisionnement permettant à l'acquéreur de la minoterie, pendant trois ans, d'acheter tous les jours d'ADM jusqu'à une quantité maximale déterminée de farine de blé dur en vrac. La quantité de farine qu'ADM s'engage à fournir est proche de la capacité de production de la minoterie, ce qui double la quantité de farine que l'acquéreur pourra écouler sur le marché du Québec et du Canada Atlantique. Il sera possible de prolonger l'accord si certaines conditions relatives à l'expansion de la minoterie sont remplies.

ADM dispose de quinze mois pour vendre la minoterie de la rue Oak. Si elle n'y parvient pas, un fiduciaire aura trois mois de plus pour le faire. Une mesure d'appui est prévue dans une annexe confidentielle de l'ordonnance par consentement au cas où le fiduciaire ne réussirait pas lui non plus à vendre la minoterie. Les détails de cette mesure seront rendus publics, s'il faut y recourir, au moment où elle sera appliquée.

Le Tribunal a été convaincu que l'ordonnance par consentement éliminerait, selon toute probabilité, la diminution sensible de la concurrence décrite par le Directeur. 

GRÂCE À LA LOI, LE MARCHÉ DE L'ÉLIMINATION DES DÉCHETS EST DEMEURÉ CONCURRENTIEL

Ille-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve). Pour les deux autres marchés géographiques susceptibles d'être touchés par la transaction (l'Ontario et l'Ouest du Canada), le Directeur a conclu que le fusionnement n'entraînerait pas une diminution sensible de la concurrence. En effet, la U.S. Milling Company de Buffalo peut assurer une présence concurrentielle significative en Ontario dans un avenir prévisible et, dans l'Ouest du Canada, le fusionnement ne diminuerait ou n'empêcherait pas sensiblement la concurrence, notamment parce que d'autres minoteries sont en train de prendre de l'expansion ou prévoient le faire.

Le 28 février 1997, le Directeur a annoncé qu'avec l'accord d'ADM il saisirait sous peu le Tribunal de la concurrence d'une demande d'ordonnance par consentement pour remédier à la diminution sensible de concurrence susceptible, selon lui, de résulter du fusionnement. En attendant le dépôt de la demande, les parties ont été autorisées à poursuivre la transaction moyennant l'engagement par ADM de tenir séparée la minoterie de la rue Oak à Montréal, laquelle doit faire l'objet d'un dessaisissement. Le 21 mars 1997, le Directeur a déposé devant le Tribunal une demande d'ordonnance provisoire et une demande d'ordonnance par consentement. Le 26 mars 1997, le Tribunal a rendu une ordonnance provisoire incorporant les modalités de l'engagement à tenir les éléments d'actif séparés.

Le 12 mars 1997, Canadian Waste Services (CWS) a acquis d'Allied Waste Holdings (Canada) Ltd. les actions de Laidlaw Waste Systems (Canada) Ltd. et de Laidlaw Waste Systems Ltd. (Laidlaw). CWS a ensuite acquis de WMX Technologies Inc., le 6 juin 1997, la plupart des éléments d'actif de gestion de déchets solides de WMI Waste Management Inc. (WMI). Ces acquisitions ont fait de CWS le plus important fournisseur de services de collecte et d'élimination de déchets solides non dangereux au Canada. Le Bureau, toutefois, a imposé comme condition à la réalisation de chacune de ces transactions, que CWS se dessaisisse de certaines entreprises ou de certains éléments d'actif situés dans divers marchés locaux au Canada, là où les transactions auraient entraîné une diminution sensible de la concurrence. CWS a consenti à ces dessaisissements.

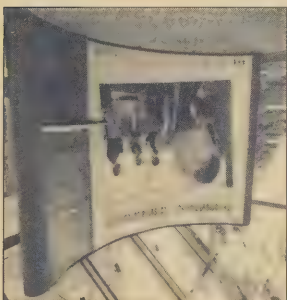
À la suite d'un examen approfondi de la transaction Laidlaw et des transactions connexes antérieures visant l'acquisition par Laidlaw de certains éléments d'actif de WMI pour la collecte de déchets solides non dangereux, le Directeur a déposé une demande d'ordonnance par consentement devant le Tribunal de la concurrence, le 6 mars 1997, alléguant que ces transactions engendreraient une diminution sensible de la concurrence dans les marchés des services de collecte de déchets commerciaux par chargement frontal de Sarnia, Brantford, Ottawa et de l'Ontario. CWS a consenti à l'ordonnance et s'est engagée à se départir de certains éléments d'actif dans chacun des quatre marchés géographiques ainsi qu'à permettre à l'acquéreur des éléments d'actif de Sarnia et d'Ottawa d'avoir accès à ses décharges à un tarif préférentiel. Le Tribunal de la concurrence a rendu l'ordonnance par consentement le 16 avril 1997.

NOUVELLES DU BUREAU

Bulletin ... bulletin ... bulletin ...

L'ACP - un acronyme à retenir

L'année s'annonce chargée pour l'Initiative d'éducation du public (IEP) du Bureau. Au mois de septembre, elle assurera une présence à Ottawa pour la réunion de l'APBC, à Montréal pour «Le monde des affaires» et à Toronto avec l'Association canadienne de la franchise.



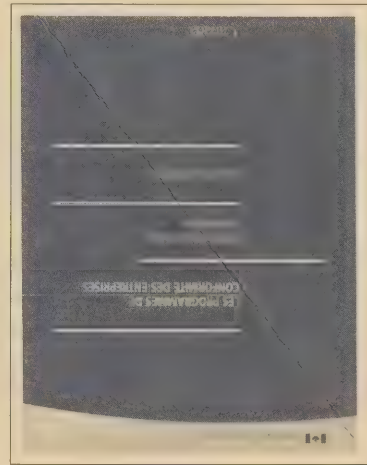
Le programme de participation aux foires et expositions commerciales élargit son champ d'action : il s'appliquera maintenant à des foires se tenant dans des villes plus petites comme St. Catharines et Saskatoon ainsi qu'aux événements qui donneront lieu à la distribution des publications de la Direction des produits de consommation. Nous ferons également appel à nos collègues en région pour travailler au kiosque du Bureau.

Des demandes de conférenciers continuent de nous parvenir; le Bureau des porte-parole sera donc plus occupé que jamais, cette année. Les représentants du Bureau qui prennent part à des séminaires et font des présentations ont également donné une séance d'information sur le Bureau à nos collègues des Centres de services aux entreprises du Canada, d'Industrie Canada. Jusqu'à présent nous avons visité presque tous les centres du Canada qui distribuent les publications du Bureau.

Pour plus de renseignements sur l'IEP et sur ses activités, prière de communiquer avec Linda Bergeron, (819) 953-8645. ☐

Le bulletin énumère les caractéristiques jugées indispensables à un programme visant à maximiser le cadre du règlement d'une affaire.

L'observation de la Loi sur la concurrence : appui de la haute direction, politiques et méthodes appropriées, formation et éducation, surveillance, vérification, préparation de rapports et procédure disciplinaire. Le bulletin indique également de quelle façon l'existence d'un programme de conformité intervient lors de l'examen que le Directeur effectue dans une affaire donnée.



Cette publication et d'autres documents du Bureau sont accessibles au site web du Bureau (<http://strategis.jc.gc.ca/concurrence>); on peut également se les procurer en communiquant avec le Centre des plaintes et des renseignements (se reporter à la dernière page de ce numéro pour les renseignements utiles).

LE FUSIONNEMENT DES MINOTERIES : DE L'EAU AU MOULIN

Comme le signalait le numéro 1 de Concurrence, le Bureau de la concurrence a procédé à un examen approfondi de l'acquisition proposée par ADM Agri-Industries Ltd. (ADM), au mois de février 1996, des éléments d'actif de meunerie d'Aliments Maple Leaf Mills Inc. (MLM) au Canada. ADM et MLM étaient les deux plus grandes minoteries produisant de la farine de blé au Canada. Les actifs visés par l'acquisition de blé à l'acquisition

Le Directeur des enquêtes et recherches a conclu que la transaction, dans sa forme originale, aurait vraisemblablement pour effet de diminuer sensiblement la concurrence dans la fourniture de farine de blé dur en vrac sur le marché du Québec et du Canada Atlantique (Québec, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse,

de blé à Calgary, Port Colborne et Montréal. comprenaient des établissements de meunerie de farine

Concurrence du Bureau de la concurrence

numéro 5 / Avril-juin 1997

Commentaire

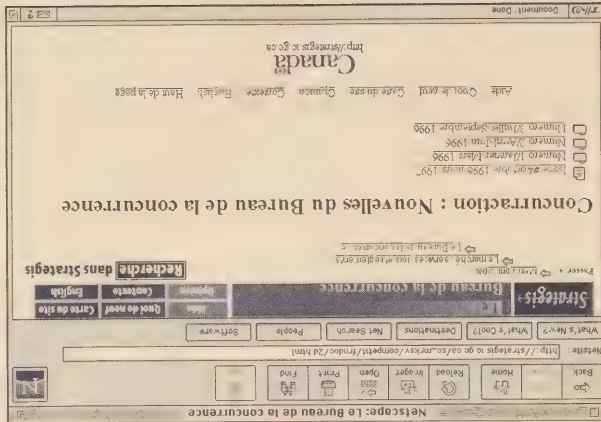
Des changements sont récemment survenus au Bureau de la concurrence. Le dernier numéro de *Concurrence* faisait état de la nomination du nouveau directeur des enquêtes et recherches (DER), M. Konrad von Finckenstein, et des plans qu'il faisait pour l'organisme. On y présentait également les quatre nouveaux cadres supérieurs du Bureau. Conformément à la volonté du DER d'élargir le rôle de l'équipe de gestion, les directeurs généraux de la Conformité et des Opérations et de l'Économie et des Affaires internationales prennent maintenant le nom de sous-directeur; les chefs porteront dorénavant le titre de sous-directeur adjoint.

L'article décrivant également l'intégration plus poussée, au sein du Bureau, de la Direction des produits de consommation (DPC). Cette intégration mènera tôt ou tard à la formation d'une nouvelle Direction du Bureau dont le rôle englobera les activités de la DPC et de l'actuelle Direction des pratiques commerciales.

Le Bureau considère de plus en plus les activités de conformité comme une fonction essentielle de son mandat et les entoure de beaucoup de publicité, ce qui accentue l'importance des activités de communication. Le Bureau participera à un plus grand nombre de foires

commerciales. Il veille également à améliorer sa page web ainsi qu'à rendre ses publications plus attrayantes et à raccourcir les délais de publication.

Le Bureau procède aussi à un changement technologique radical puisqu'il passe de l'environnement informatique Mac à l'environnement PC. L'opération devrait prendre quelques mois. Plusieurs raisons ont mené à cette décision, la principale étant l'adoption d'une technologie analogue aux autres secteurs d'Industrie Canada et à nos intervenants.



Sommaire

Commentaire / 1

Nouvelles du Bureau / 2

Le fusionnement des minoteries : de l'eau au moulin / 2

Grâce à la Loi, le marché de l'élimination des déchets est demeuré concurrentiel / 3

Application de la Loi : Activités en cours / 4

Données statistiques / 7



CAI
IST 80
-CSI

news from the **Competition Bureau**

CompAct

Issue 6 / July-September, 1997

Inside

Comment / 1

*News from
the Bureau / 2*

*That's FDBD...no,
wait...FDPB...or is it
BPFD? / 3*

*BILL C-20
Proposed Amendments to
the Competition Act / 4*

*Whistleblowing
Study / 7*

*Enforcement: Current
Activities / 8*

The Numbers / 11

Comment

The appointment of Tom Wright as Deputy Director of Investigation and Research, Fair Business Practices, which was effective December 1, 1997, marks the final step in an interesting evolutionary process within the Competition Bureau.

The process began in 1993 with the integration of the former Department of Consumer and Corporate Affairs (CCA) into the Department of Industry. At that time, some CCA Branches moved to other departments, some became part of Industry Canada sectors, and others, like the Competition Bureau, remained intact within the Industry Department. However, the Consumer Products Directorate (CPD) was placed under the administrative responsibility of the DIR, as there were some similarities in its responsibilities to those in the Marketing Practices Branch of the Bureau.

In early 1997, Konrad von Finckenstein, newly installed at the Bureau's head, began the process of making CPD a more integral part of the Bureau. The first steps were to amalgamate administrative functions such as finance and personnel. An integration Committee was established, which looked at everything else. It was pretty obvious from the start that a new Bureau Branch would be established combining functions of Marketing Practices with those at CPD.

By late summer, the groundwork had been done. The biggest change would be for the CPD staff, many of whom are located in regional offices. But the Bureau staff would also have some adapting to do as the integration brought a new consumer orientation to much of their work.



In September, staff of the two Branches met together for a week in Cornwall, Ontario, to meet, to be briefed on their new organizational structure and to begin to forge the working relationships that would be vital in the weeks ahead. On September 26, the Fair Business Practices Branch (FBPB, another abbreviation to get used to) was born. There's an article in the following pages giving more detail about its birth and its philosophy.

There is a lot of enthusiasm and excitement in the new Branch. *CompAct* will be keeping you posted on how it's doing. ■

NEWS FROM THE BUREAU

The Wright stuff

Tom Wright, former Director General of Industry Canada's Human Resources Branch, was appointed to the position of Deputy DIR, Fair Business Practices effective December 1, 1997.

Mr. Wright has held a number of positions within the Department, including Director General, Regional Services Branch, and Director General, Materials Branch, as well as senior positions in the Aerospace Defence and Industrial Benefits Branch and the International Affairs Branch. He started his public service career in the Compliance Division of the Product Safety Branch at Consumer and Corporate Affairs Canada.

Surf's up!!

Last March 18, 1997, investigators from the Bureau, members of provincial law enforcement organizations and the U.S. Federal Trade Commission conducted an intensive search on the Internet, looking for various web sites and user groups related to "Business Opportunities."

The purpose of the special task force was to identify potential business opportunities scams that could raise issues under the misleading advertising and deceptive marketing practices of the *Competition Act*. An e-mail message was sent to those companies or individuals who were identified during this surf day to inform them that their representations may raise issues under the Act.

In our continuing efforts to educate and encourage compliance with the Act, the Bureau intends to conduct more of these intensive Internet searches.

Bilateral working group established

On April 8, 1997, Prime Minister Jean Chrétien and U.S. President Bill Clinton announced the creation of a bilateral working group to address all aspects of cross-border telemarketing fraud. This

group was spearheaded by the departments of Justice from each country and included representatives of a number of Canadian and American law enforcement agencies, including the Competition Bureau.

The working group was established in recognition of the serious interprovincial and international law enforcement problems that are raised by deceptive telemarketing operations. These operations target consumers who reside outside local and national jurisdictions. The working group was striving to remedy these cross-jurisdictional enforcement barriers. It also shared knowledge in each country's efforts towards educating consumers regarding how to avoid becoming victims of such deceptive telemarketers. Meetings of this group took place in June and September, 1997. Its report was released on November 20, 1997, and is available on the Competition Bureau web site (<http://strategis.ic.gc.ca/competition>).


The Competition Bureau, with its expertise and involvement in combating illegal telemarketing, co-chaired the sub-group on Enforcement Co-operation and Strategy as well as the sub-group that focused on prevention and education.

Multi-level marketing and pyramid selling — a new trend in architecture?

A revised Bureau publication, *Multi-level marketing and pyramid selling compliance and enforcement guidelines*, which was formerly known as the *Section 55 and 55.1 Information Bulletin*, will soon be available to the public. The former document has been in circulation since the section came into force in January 1993. In addition to containing the text of the sections and the Bureau's interpretation of the provisions, it also provided hypothetical examples that described how a plan would comply with the statute and how a plan may violate the provisions.

Although most of the substantive information from the old publication has not been changed, the "new" guidelines now include additional information

on the Program of Advisory Opinions (and the new fees which came into force on November 3, 1997), Branch enforcement priorities and our 1-800 complaint line.

It should be noted that the new document is directed more towards effecting compliance with the Act than was the previous bulletin and that its goal is to provide a more comprehensive overview of the Bureau's objective of promoting compliance. 

THAT'S FDBD...NO, WAIT...FDPB...OR IS IT BPDF?

The Consumer Products Directorate (CPD) and the Marketing Practices Branch (MPB) of the Competition Bureau officially integrated into a new branch — called the Fair Business Practices Branch (FBPB), on September 26, 1997.

While MPB had always been part of the Bureau, CPD had been operating separately since the former Department of Consumer and Corporate Affairs became part of Industry Canada early in the 1990s. In April 1995, as part of Industry Canada's new departmental structure, the responsibility for the program administered by CPD was transferred to the Director of Investigation and Research, head of the Competition Bureau.

The integration itself had been developing for a number of years, ever since the government's program review identified some overlapping mandates and policy activities in the operations of CPD and MPB.

As both CPD and MPB have the same policy objectives and have worked in partnership in the past in developing guidelines and policy (e.g. the Made in Canada initiative), the integration will provide more opportunities to address marketplace issues in a cohesive manner.

Bureau Director Konrad von Finckenstein and his Steering Committee have been the driving force behind the integration, shaping the new branch into one that will allow CPD and MPB to operate under a common legislative thrust in the Bureau.

"The Fair Business Practices Branch will be a one-stop-shopping for consumers and businesses," said von Finckenstein.

Rather than a tack-on of CPD and MPB activities, the integrated branch means a blending of complementary expertise from both organizations. Mr. von Finckenstein is confident this new synergy will enhance the Bureau's efficiency and give it greater visibility in the regions. A new centralized Complaint Call Centre linked across Canada under a main data base is one initiative to meet that objective.

In line with the Bureau's mandate to encourage compliance with the law, FBPB will promote fair competition in the marketplace by discouraging deceptive business practices and by encouraging provision of accurate and sufficient information to enable informed consumer choice.

The new branch will be responsible for promoting conformity with the *Consumer Packaging and Labelling Act*, the *Textile Labelling Act*, the *Precious Metals Marking Act* and the misleading advertising and deceptive marketing practices provisions of the *Competition Act*.


But while the DIR envisions one-stop-shopping, many employees who voiced their perspectives at a CPD/MPB Integration/Planning Meeting in Cornwall, Ontario, this past fall termed the integration an "arranged marriage." They recognized, however, that, as in any marriage, each partner loses some of his/her independent identity in the name of unity.

"CPD went through team building over two years, and now employees must re-identify with their role in the workplace," says Zane Brown, Deputy Director and member of the Steering Committee. "What it comes down to for them now is to be able to come home at the end of their day feeling their work was meaningful."

When organizations merge, it's also much like a marriage in that new families are coming together. At the Cornwall meeting, employees expressed feelings of both apprehension and anticipation towards the changes and, fundamentally, to how things would look and operate on that first day back at work under the new branch.

The first three days of the Cornwall meeting were dedicated to training and planning seminars for CPD and MPB employees to tackle any fears they may have had of the unknown. Integrated team role playing and project brainstorming helped get the ball rolling as many officers and support staff formed new working relationships.

"It has been a great ice breaker," said Linda Blix of CPD in Winnipeg. "We now have a better understanding of other people's work environment and I can put a face on the officers I work with daily over the phone."

Like any marriage, the success of the integration depends largely on how strongly committed each member is to the new relationship. And with that commitment, mutual respect and trust will determine how resilient employees are to the changes to come. 

BILL C-20

PROPOSED AMENDMENTS TO THE *COMPETITION ACT*

On November 20, 1997, Industry Minister John Manley tabled Bill C-20 in the House of Commons setting out proposed amendments to the *Competition Act*. The report of the Canada-United States Working Group on Telemarketing Fraud was released on the same day. It made several recommendations, including that "the governments of both countries and their respective agencies clearly identify telemarketing fraud as a serious crime," and that "electronic surveillance as a tool against telemarketing fraud in both countries be explored further."

The proposed amendments would address these recommendations by creating a new criminal offence of deceptive telemarketing, and providing adequate mechanisms for punishment and prevention of the crime. They would also give the Competition Bureau stronger and more efficient tools to fight inter-provincial and international deceptive telemarketing. These tools include judicially authorized wiretap surveillance without consent, and improved interim injunctive relief against deceptive telemarketers, as well as against suppliers of repeat offenders.

The Bill and the report are available on the Internet at: <http://strategis.ic.gc.ca/competition>.

Summary of proposed amendments

The Bill amends the *Competition Act* and other Acts in consequence. The purpose of the amendments is to modernize the Act, keep pace with emerging business trends and enforcement requirements, improve enforcement efficiency, and clarify the law. The amendments will:

1. create a new criminal offence, including strict disclosure requirements, to address the recent proliferation of deceptive telemarketing practices that prey upon consumers and erode the value of telemarketing as a legitimate marketing tool;
2. provide quicker and more effective resolution of instances of misleading advertising and deceptive marketing practices;
3. revise and clarify the law regarding ordinary price claims;
4. allow judicially authorized interception of private communications (wiretap), without consent, as an investigative tool to tackle the most serious cases involving price fixing, bid rigging and deceptive telemarketing provisions;

5. improve the administration of the merger pre-notification process, while reducing the regulatory burden for business;
6. expand the tools available to the Courts to address criminal conduct through consent resolutions and directive orders following conviction;
7. formalize the Director's existing responsibility in relation to the administration and enforcement of certain labelling statutes (the *Consumer Packaging and Labelling Act*, the *Precious Metals Marking Act* and the *Textile Labelling Act*); and
8. change the title of the Director to "Commissioner of Competition."

These amendments were developed in close consultation with stakeholders.

Proposed amendments relating to deceptive telemarketing

Although deceptive telemarketers target all groups in society, they tend to focus on those that are the most vulnerable, such as senior citizens.

Public education and industry initiatives have had some impact in addressing this problem. With diminishing resources available to law enforcement agencies, new statutory provisions that provide tools to deal with deceptive telemarketing practices are necessary for effective enforcement. One of these investigative tools is the judicially authorized interception, without consent, of private communications to combat the most serious cases of deceptive telemarketing, as well as for price fixing and bid rigging, as set out in the *Competition Act* (sections 45, 47 and 52.1).

The proposed amendments dealing with deceptive telemarketing contain the following features.

- A provision creating a new criminal offence will apply to situations involving the practice of using interactive telephone communications for the purpose of promoting the supply of a product or a business interest.

- The maximum penalty for the offence would be five years in jail, or a fine in the discretion of the court, or both.
- A person engaging in telemarketing will be required to disclose certain types of information during the telephone call. The law will prohibit a number of other deceptive practices, such as requiring payment prior to delivery of a product that is offered for sale at a price grossly in excess of its fair market value.
- The responsibility of corporations, and their officers and directors, for ensuring compliance with the law would be expanded.
- Special provisions would make it easier for courts to issue interim injunctions to stop the operations of alleged fraudulent telemarketers.

Proposed amendments relating to misleading advertising and deceptive marketing practices

Misleading advertising and deceptive marketing practices can have serious economic consequences, especially when directed towards large groups or when taking place over long periods of time. This costs both competitors engaging in honest promotional efforts and consumers.

Studies since the mid-1970s have concluded that criminal sanctions are an incomplete response to the problem of misleading advertising. Criminal prosecution has a number of drawbacks: the severe stigma associated with criminal sanctions; the inability to stop misleading advertising quickly; and the expensive, time- and resource-intensive nature of the criminal law process.

Proposed amendments will change the focus of the misleading advertising and deceptive marketing practices provisions, from punishment to quick and efficient compliance, through the creation of a criminal/civil regime with the following features.

- A criminal sanction, with a subjective mental element, will remain in place to deal with the most serious cases of misleading advertising.

- A new civil regime will be created. Most of the existing misleading advertising and deceptive marketing practices provisions will be enacted as reviewable matters.
- Remedies available to the adjudicator will include cease and desist orders, interim cease and desist orders, administrative monetary penalties, information notices and consent orders.

Proposed amendments relating to regular price claims

Consumers often shop around or wait for products to go on sale rather than buy at the “regular” price. Regular price representations and related savings claims can, therefore, be powerful marketing tools.

Members of the retail industry as well as some consumer groups have expressed concern that the existing law lacks sufficient clarity to determine under what circumstances ordinary price claims may be made. The following specific amendments are proposed.

- Misleading regular price representations will be made reviewable matters under the Act.
- The legitimacy of regular price claims will be determined having regard to two alternative tests:
 - the price or prices at which a substantial volume of recent sales has occurred; and
 - the price or prices at which the product was recently offered for sale in good faith for a substantial period of time prior to the sale.
- Where a regular price representation that fails to meet either test is shown by the advertiser not to be misleading, the court will not make an order.

Proposed amendments relating to notifiable transactions

An effective merger review process benefits society because it helps maintain the competitive playing field that provides businesses and consumers with a choice of products at the best possible prices. The notifiable transaction provisions preserve the effectiveness of the review process because they allow for an assessment of the impact of large mergers on competition before the merger is completed.

Experience with the mergers and the notifiable transaction provisions has identified a number of issues and ambiguities. To address them, the following amendments are proposed.


- Parties required to pre-notify and supply information will be more clearly identified.
- The circumstances in which the acquisition of interests in a combination would be subject to prenotification will be clarified.
- Information to be submitted will be outlined in the regulations and be more relevant.
- Conditions for obtaining interim orders will be relaxed so that the Director may, while conducting reviews, delay the closing of a merger that gives rise to serious concerns.
- Failure to prenotify will no longer be punishable by imprisonment, but the fine will be raised to a maximum of \$50,000.

Proposed amendments relating to prohibition orders

Section 34 of the *Competition Act* provides that a court may issue an order prohibiting a person from continuing or repeating an offence. These orders may also be obtained without securing a conviction.

Although prohibition orders have been widely used and are very useful in prohibiting certain conduct, they do not authorize the issuance of prescriptive terms requiring that the accused take positive steps or engage in certain conduct such as implementing an in-house compliance program. Currently, there are also no provisions in the Act that allow for a prohibition order to be varied or rescinded.

Proposed amendments will make this a more effective enforcement tool.

- Prescriptive terms may be included in court orders.
- The courts will have the power to vary or rescind any order.
- If the Attorney General proceeds on a contested basis, the right to lay any charges with regard to substantially the same facts will be forfeited.
- A maximum statutory time limit of ten years will apply. 

WHISTLEBLOWING STUDY

In May 1997, the Bureau asked Mr. Charles Dubin Q.C. to conduct an independent study to review examples of whistleblowing experience in Canada and elsewhere, and the academic literature regarding the strengths, weaknesses and effectiveness of whistleblowing legislation.

The study and an addendum were released publicly on November 18, 1997. The study found that the experience in other jurisdictions is that this type of legislation has had little impact, and concluded that amendments to the *Competition Act* to protect whistleblowers are not needed, as other processes are in place to provide protection.

Examples of these processes are:


- The operation of a toll-free 1-800 line, through which the Bureau already encourages people to come forward with questions, comments and complaints regarding the *Competition Act*.
- The protection of the identity of informants through existing provisions in the Act, as well as the general informant privilege.
- The development of internal reporting procedure through which corporations can encourage employees to provide timely, reliable information that would enable the company to take early

corrective action. In its *Bulletin on Corporate Compliance Programs*, the Bureau has already suggested corporations develop such procedures.

- The proposed amendments to the prohibition order provisions of the Act which could result in court orders requiring the establishment of corporate compliance programs, which could include protection for employees who discover and report wrongdoing.

The study indicated that whistleblowing legislation would not really provide a significant benefit to the Competition Bureau or encourage whistleblowers to co-operate with the Bureau more than they now do. Despite this conclusion, an addendum was prepared that set out and discussed elements that should be contained in whistleblowing legislation in the event the Government decided to follow that route.

The Bureau will be initiating further consultations on important competition issues, including the study and its addendum, in 1998. These consultations will form the basis for consideration of subsequent amendments to the Act.

The study and addendum are available on the Internet at: <http://strategis.ic.gc.ca/competition>. 

ENFORCEMENT: CURRENT ACTIVITIES

Airport taxis

In March 1997, the Director commenced an inquiry into the business conduct of a major Canadian airport and two taxi companies under section 45 of the *Competition Act*. The two taxi companies were alleged to have agreed on the fares to be charged to taxi passengers for trips originating from the airport. This pricing agreement was subsequently incorporated into a contract between the taxi companies and the airport for the exclusive right to service the airport taxi stand.

The matter of this inquiry was resolved by way of a negotiated resolution, with the three parties undertaking to cease all agreements alleged to be contrary to the Act. The inquiry was discontinued in April 1997.

Edmonton area land surveyors

This case involves charges under section 45 of the *Competition Act* against certain Edmonton area land surveyors for conspiring to prevent or lessen competition in the production, sale or supply of specific surveying services in 1994.

On April 21, 1997, the Attorney General filed a notice of motion for *certiorari* against the decision of Mr. Justice Tilley at the preliminary inquiry not to commit to trial certain of the accused. The motion was heard on June 19, 1997, by Mr. Justice Ritter of the Alberta Queen's Bench Court in Edmonton. In his decision of August 13, 1997, Mr. Justice Ritter declined to grant *certiorari*. On September 8, 1997, the Attorney General discontinued all proceedings against the involved Edmonton area land surveyors.

Quebec helicopters

On September 3, 1993, the Director launched an inquiry in response to a complaint from Hydro Quebec about a call for bids for the provision of short-term (less than 30 days) helicopter charter service. Hydro Quebec had received bids containing identical daily rates, despite the fact that there had been variations in the rates bid by the same parties to the same customer in a previous period.

On June 16, 1995, a charge of bid-rigging, pursuant to section 47 of the *Competition Act*, was laid against Hélicoptère Abitibi, Héli-Max, Essor Hélicoptères, Héli-Transport, Hélicoptères Nordic, Héli-Manicouagan,

Hélicoptères Viking, Héli-Excel, Héli-Express, Héli-Forex, Air Alma, and l'Association Québécoise des Transporteurs Aériens (AQTA) and its president, Mr. Brian Jenner.

Following a preliminary inquiry held in March and June 1996, the Honourable Justice Dufour of the Quebec Court committed to trial the 11 helicopter transport companies, the AQTA and Mr. Jenner.

On May 5, 1997, the trial of the 11 companies was held in Quebec City. They were all acquitted on September 8, 1997, by the Honourable Justice Trottier of the Quebec Superior Court. Mr. Justice Trottier cited a number of factors which caused him to have a reasonable doubt that the identical prices were the result of agreement.

The date of the trial against the AQTA and Mr. Jenner has not yet been determined, as they are currently appealing their committal to trial before the Quebec Appeal Court.

Warner companies

On September 30, 1997, the Senior Deputy Director of Investigation and Research filed an Application with the Competition Tribunal against Warner Music Canada Ltd. and its U.S. affiliates, Warner Music Group Inc. and WEA International Inc. (Warner companies). The Application, under section 75 of the *Competition Act*, results from the refusal by Warner companies to supply music reproduction and sales licences to BMG Direct Ltd. (BMG). BMG requires these licences to enable it to market Warner sound recordings (compact discs and cassette tapes) in Canada through its mail-order record club. It is estimated that some two million Canadians buy \$200 million worth of sound recordings through record clubs each year.

The mail-order record club business in Canada is dominated by The Columbia House Company (CHC). BMG became CHC's only significant competitor when it entered Canada in late 1994. Warner owns a 50 percent interest in CHC and supplies CHC with the licences that are being refused to BMG. The Application alleges that because of BMG's inability to obtain the licences, and its resultant inability to offer Warner sound recordings, BMG cannot provide its members with an adequate selection of music titles. As a consequence, BMG has been substantially affected in its business and may have to withdraw from the Canadian

market. Should BMG withdraw, CHC would be restored to its position of being the only significant mail-order record club in Canada, and consumers would no longer have the benefits of competition in this business. An Order is therefore being sought from the Tribunal requiring the Warner companies to supply BMG with the necessary licences.

The Application against the Warner companies (No. 0601) may be examined at the Registry of the Competition Tribunal, or a copy may be obtained through a fax-on-demand service by dialing (819) 956-7139. It is also available on the Competition Tribunal web site at <http://www.ct-tc.gc.ca>.

Premier Health Club

On February 25, 1997, 891249 Ontario Limited, carrying on business as Premier Health Club, pleaded guilty to offences contrary to paragraphs 52(1)(a) and 59(1)(a) of the misleading advertising provisions of the *Competition Act*. A fine of \$30,000 was imposed by the Provincial Court of Ontario, in Toronto.

The illegal conduct involved the promotion of membership for health clubs through scratch and win cards where the "winners," to avail themselves of the vacation prizes, had to join the health club for a year at a total cost of \$402 and had to pay undisclosed costs in relation to the vacations offered. The scratch and win cards were distributed to 500,000 residents in the Greater Metropolitan Toronto area.

In addition to the fine, a prohibition order of five years was imposed on the accused company and any related companies and on each and every one of their directors, officers and employees. The terms of the order require, among other things, that the company and its directors do not conduct a promotional contest without adequate and fair disclosure of the number and approximate value of the prizes. The order also prohibits the promotion of health club memberships by misrepresenting the actual cost of the registration fees or by giving a false impression that such fees have been waived or reduced because a potential consumer has won a contest.

HMI and Click Modeling

On June 9, 1997, Mr. Shannon Hoehn and Click Modeling and Talent Agency of Canada, operating as HMI Model and Talent Agencies (HMI) pleaded guilty to 15 counts of misleading advertising contrary to paragraph 52(1)(a) of the *Competition Act*. The offences relate to

misrepresentations in Metropolitan Toronto area newspapers that specific modeling and acting opportunities were available through HMI. The Competition Bureau's investigation determined that HMI was not in the business of securing modeling or acting jobs for its customers, but was in the business of selling courses or photographs.

HMI was fined \$200,000 and Mr. Hoehn was fined \$4,300. The fine imposed on Mr. Hoehn was applied to the reimbursement of victims. In addition to the fines, a prohibition order was imposed on both Mr. Hoehn and HMI for five years. A term of the prohibition order states that Mr. Hoehn and HMI will comply with the Act by not misrepresenting the nature of modeling and acting opportunities.

Canadelle (WonderBra Brand)

On September 25, 1997, Canadelle Ltd. was fined a total of \$15,000 in Quebec Court after pleading guilty to three charges of contravening the federal *Textile Labelling Act*.

The charges relate to 2,326 of the company's WonderBra brand bras, which had been made in Costa Rica and imported for distribution in Canada. The original labels were replaced with labels stating "Made in Canada," constituting a violation of the Act.

Bank of Nova Scotia/National Trust merger

On June 24, 1997, the Bank of Nova Scotia announced that it would acquire via a public offer the shares of National Trustco Inc. The transaction was reviewed under the merger provisions of the *Competition Act*. The parties also needed the approval of the Superintendent of Financial Institutions and the Minister of Finance.

The Bureau's examination initially suggested that there may be competition-related issues in certain local geographic markets. Following further analysis, these concerns were mitigated by the presence of other competitors in these markets. The Bureau also recognized that the evolving nature of this sector may allow the opportunity for either entry or new means of providing service within these markets. As a result, the parties were advised that the Bureau was of the view that grounds did not exist at that time to make an application to the Competition Tribunal under the merger provisions of the Act with respect to this transaction.

Based on the significance of the financial services sector in the economy, the evolving regulatory regime, the level of innovation and the changing competitive dynamics, including the trend towards rationalization and the concern that this may raise with respect to interdependent behaviour in the industry, it is the Bureau's intention to closely follow developments in this sector. This transaction also allowed the Bureau to improve its analytical approach to mergers between deposit-taking institutions, and its work in this area is continuing.

Developments in the *Cast* case


On September 17, 1997, on application by the Director and with the consent of Canada Maritime Services Limited and the Royal Bank of Canada, the Competition Tribunal issued an order that stayed the Director's challenge of the acquisition of the *Cast* Group by Canada Maritime. The challenge was initiated by application to the Tribunal on December 20, 1996, under section 92 of the *Competition Act*.

The order was issued after the Director presented evidence that Maersk Canada Inc., Sea-Land Services Inc. and P&O Nedlloyd announced that they would be entering into the market for intermodal non-refrigerated containerized shipping services through the Port of Montreal between Northern Continental Europe/United Kingdom and Ontario/Quebec. The order allows the Director to determine if the new entry is likely to resolve the lessening of competition resulting from the merger. The order also provides that if the Director does not move to lift the stay by March 31, 1998, the application under section 92 challenging the merger is dismissed.

Alberta Wheat Pool and Manitoba Pool Elevators / United Grain Growers

As reported in Issue 5 of *CompAct*, the Competition Bureau was conducting a review of the impact on competition in the provision of grain handling services in the provinces of Alberta and Manitoba in the event that Alberta Wheat Pool (AWP) and Manitoba Pool Elevators (MPE) were to acquire control of United Grain Growers (UGG).

However, on July 17, 1997, the shareholders of UGG approved a strategic alliance with Archer Daniels Midland Co. (ADM) whereby ADM could acquire up to a 45 percent interest in UGG, thereby denying AWP and MPE the opportunity to acquire control of UGG.

The Director is therefore discontinuing his inquiry into this matter. 

THE NUMBERS – APRIL 1 TO SEPTEMBER 30, 1997

Criminal Matters

Complaints:	538
Projects ongoing:	60
Inquiries ongoing:	28
Matters resolved by Alternative Case Resolution (ACR):	6
Referrals to the Attorney General:	0
Applications for inquiries under section 9:	1
Searches:	0
Written Advisory Opinions:	7
Inquiries formally discontinued:	4
New inquiries:	3

Civil Matters

Complaints:	230
Preliminary examinations commenced:	16
Application for enquiries under s.9:	3
Inquiries in progress:	13
Written Advisory Opinions:	0
Inquiries formally discontinued:	6
Inquiries resolved by ACR:	2
Applications to Competition Tribunal:	2
Representations before Reg. Bodies:	6

Marketing Practices

Complaints:	2,859
Projects opened:	244
Inquiries started:	6
Examinations started:	124
Information contacts:	145
Inquiries resolved by Alternative Case Resolution (ACR):	0
Referral to Attorney General:	1
Charges Laid:	0
Application for inquiries under section 9:	2
Inquiries formally discontinued:	4
Written Advisory Opinions:	171

Mergers

Total mergers reviewed:	193
Notifiable transactions:	44
ARC requests/Notifiable transactions:	56
ARC requests:	86
Arising from other examinations:	7
Matters incomplete:	51
Matters complete:	142
Applied to Competition Tribunal:	0

Complaints and Public Enquiries

Complaints and enquiries	
by telephone:	15,330
by letter:	2,921
Requests for publications:	2,996

How to Contact the Competition Bureau

Anyone wishing to obtain general information or to make a complaint under the provisions of the Act should contact the Complaints and Public Enquiries Centre.

Competition Bureau
Industry Canada
50 Victoria Street
Hull, Québec
K1A 0C9

National Capital Region: (819) 997-4282

Toll free: (800) 348-5358

TDD2 (hearing impaired): (800) 642-3844

Facsimile: (819) 997-0324

Internet: <http://strategis.ic.gc.ca/competition>

CompAct is a quarterly publication of the Competition Bureau.

© Her Majesty the Queen in Right of Canada (Industry Canada) 1997

ISSN 1205-6537
IC 51067-B 97-12

POUR COMMUNIQUER AVEC LE BUREAU DE LA CONCURRENCE

Nouvelles du Bureau de la concurrence

Tout le monde peut obtenir des renseignements
généraux ou déposer une plainte en vertu des dispositions de
la Loi est priée de communiquer avec le Centre des
plaintes et des renseignements.

Bureau de la concurrence

Industrie Canada

50, rue Victoria

Hull (Québec)

K1A 0C9

Région de la capitale nationale : (819) 997-4282

Numéro sans frais : (800) 348-5358

ATS (Appareils de télécommunication pour sourds) :

(800) 642-3844

Télécopieur : (819) 997-0324

Internet : <http://strategis.gc.ca/concurrence>

Concurrence est une publication
trimestrielle du Bureau de la concurrence.
© Sa Majesté la Reine du chef du
Canada (Industrie Canada) 1997
ISSN 1205-6537
IC 51067-B 97-12

DONNÉES STATISTIQUES – 1^{er} AVRIL

AU 30 SEPTEMBRE 1997

Direction des affaires criminelles

Plaintes :	538
Projets en cours :	60
Enquêtes en cours :	28
Affaires réglées par d'autres instruments de règlement des cas :	6
Renvois au procureur général :	0
Demandes d'enquête en vertu de l'art. 9 :	1
Perquisitions :	0
Avis consultatifs écrits :	7
Enquêtes officiellement abandonnées :	4
Nouvelles enquêtes :	3

Direction des affaires civiles


Plaintes :	230
Enquêtes préliminaires entreprises :	16
Demandes d'enquête en vertu de l'art. 9 :	3
Enquêtes en cours :	13
Avis consultatifs écrits :	0
Enquêtes officiellement abandonnées :	6
Affaires réglées par d'autres instruments de règlement des cas :	2
Demandes au Tribunal de la concurrence :	2
Comparaisons devant des organismes de réglementation :	6

Centre des plaintes et des renseignements

Plaintes et demandes de renseignements :	15 330
par téléphone :	2 921
par courrier :	2 996

Alberta Wheat Pool et Manitoba Pool Elevators / United Grain Growers

Comme signalé dans le numéro 5 de *Concurrence*, le Bureau de la concurrence a examiné les effets sur la concurrence afférents à la fourniture de services de manutention des grains dans les provinces de l'Alberta et du Manitoba advenant qu'Alberta Wheat Pool (AWP) et Manitoba Pool Elevators (MPE) se portent acquéreurs de United Grain Growers (UGG). Cependant, le 17 juillet 1997, les actionnaires d'UGG ont approuvé une alliance stratégique avec Archer Daniels Midland Co. (ADM) dans le cadre de laquelle ADM pourrait faire l'acquisition d'une participation maximale de 45 pour cent dans UGG, ce qui empêcherait AWP et MPE d'obtenir le contrôle d'UGG.

Le directeur met donc fin à l'enquête dans cette affaire. 

Soit la mise au point de nouveaux moyens de fournir des services sur ces marchés. Les parties ont donc été informées que, selon le Bureau, aucun motif ne justifiait alors la présentation d'une demande au Tribunal de la concurrence sur le fondement des dispositions de la Loi relatives aux fusions/ententes en liaison avec cette transaction.

Vu l'importance du secteur des services financiers au sein de l'économie, l'évolution du cadre réglementaire, le niveau de l'innovation et la dynamique concurrentielle en mutation, y compris la tendance vers la rationalisation et le risque que celle-ci n'entraîne des comportements interdépendants dans ce secteur d'activité, le Bureau compte suivre de près la transformation de ce dernier. Cette transaction a également permis au Bureau d'améliorer la procédure d'analyse des fusions/ententes d'institutions de dépôt, et son travail se poursuit dans ce domaine.

Évolution récente de l'affaire Cast

Le 17 septembre 1997, à la demande du directeur et avec le consentement de Canada Maritime Limitée et de la Banque Royale du Canada, le Tribunal de la concurrence a ordonné le sursis de l'instance dans laquelle le directeur s'oppose à l'acquisition du Cast Group par Canada Maritime. Le Tribunal avait été saisi de l'opposition le 20 décembre 1996 sur le fondement de l'article 92 de la *Loi sur la concurrence*.

L'ordonnance a été rendue après que le directeur eut présenté des éléments de preuve selon lesquels *Marsk Canada Inc.*, *Sea-Land Services Inc.* et *P&O Nedlloyd* compartaient samener sur le marché des services de transport multimodal par conteneurs non réfrigérés via le port de Montréal entre, d'une part, le nord du continent européen et le Royaume-Uni et, d'autre part, l'Ontario et le Québec. L'ordonnance permet au directeur de déterminer si l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché est susceptible de remédier à la diminution de la concurrence qui résulte du fusionnement. L'ordonnance prévoit également que dans l'éventualité où le directeur n'engagerait aucune procédure pour lever le sursis de l'instance d'ici au 31 mars 1998, la demande fondée sur l'article 92 sera rejetée.

selon lesquelles des emplois de mannequins et de comédiens pouvaient être obtenus par l'entremise de HMI avaient été données dans des journaux de la région métropolitaine de Toronto. L'enquête du Bureau de la concurrence a révélé que HMI ne s'adonnait pas à la recherche d'emplois de mannequins ou de comédiens pour sa clientèle, mais plutôt à la vente de cours ou de photographies.

HMI a été condamnée à une amende de 200 000 \$, et

M. Hoehn à une amende de 4 300 \$. Le montant de l'amende infligée à M. Hoehn a été affecté au remboursement des victimes. Outre les amendes, M. Hoehn et HMI ont tous deux fait l'objet d'une ordonnance d'interdiction d'une durée de cinq ans. Celle-ci prévoit notamment que M. Hoehn et HMI doivent se conformer à la Loi en s'abstenant de donner des indications trompeuses sur la nature des possibilités liées aux professions de mannequin et de comédien.

Canadelle (marque Wonderbra)

Le 25 septembre 1997, la Cour du Québec a infligé une amende totale de 15 000 \$ à Canadelle Ltd. après que celle-ci eut plaidé coupable à l'égard de trois accusations de non-respect de la *Loi sur l'étiquetage des textiles* (loi fédérale).

Les accusations visent 2 326 soutiens-gorges de marque Wonderbra fabriqués au Costa Rica et importés au Canada pour y être vendus. Les étiquettes originales avaient été rem-

placées par des étiquettes «Fabriqué au Canada», ce qui était contraire à la Loi.

Fusionnement de la Banque de Nouvelle-Écosse et du Trust National

Le 24 juin 1997, la Banque de Nouvelle-Écosse a annoncé qu'elle ferait l'acquisition, par voie d'offre publique d'achat, de la Compagnie Trust National. La transaction a fait l'objet d'un examen en application des dispositions relatives aux fusionnements de la *Loi sur la concurrence*. Les parties devaient également obtenir l'approbation du Surintendant des institutions financières et du ministre des Finances.

Il est initialement ressorti de l'examen du Bureau que la transaction pouvait nuire à la concurrence sur certains marchés géographiques régionaux. Une analyse plus approfondie a permis de constater la présence d'autres concurrents sur ces marchés, ce qui a apaisé les inquiétudes du Bureau. Celui-ci a également reconnu que l'évolution rapide qui caractérise ce secteur pouvait permettre soit l'arrivée d'un nouveau concurrent

seul club important de commande postale de disques au Canada et les consommateurs ne bénéficieraient plus des avantages de la concurrence dans ce secteur. Une demande a été soumise au Tribunal de rendre une ordonnance enjoignant aux sociétés Warner d'accorder à BMG les licences nécessaires.

Le texte de la demande visant les sociétés Warner (n° 0601) peut être consulté au greffe du Tribunal de la concurrence ou un exemplaire peut en être obtenu grâce au service de télécopie automatique en composant le (819) 956-7139. On peut également consulter le document sur le site Web du Tribunal de la concurrence à l'adresse <http://www.ct-rc.gc.ca>.

Premier Health Club

Le 25 février 1997, 891249 Ontario Limited, faisant affaires sous la dénomination Premier Health Club, a plaidé coupable à l'égard d'infractions visées aux alinéas 52(1)a) et 59(1)a) de la *Loi sur la concurrence*, qui portent sur la publicité trompeuse. La Cour provinciale de l'Ontario (à Toronto) lui a infligé une amende de 30 000 \$.

La pratique illégale consistait en la promotion d'abonnements à des clubs de santé au moyen de cartes à gratter où les «gagnants», pour mériter le forfait-vacances, devaient souscrire un abonnement d'un an au club de santé à raison d'une somme totale de 402 \$, mais devaient verser un supplément pour obtenir le forfait-vacances, ce dont ils n'étaient pas informés au préalable. Les cartes à gratter ont été distribuées à 500 000 résidents de la région métropolitaine de Toronto.

Outre l'amende, la société accusée, ses sociétés liées et chacun de leurs administrateurs, dirigeants et employés ont fait l'objet d'une ordonnance d'interdiction d'une durée de cinq ans. L'ordonnance leur enjoint notamment de s'abstenir d'organiser un concours publicitaire sans divulguer d'une manière adéquate et raisonnable le nombre de prix et leur valeur approximative. Elle leur interdit par ailleurs de promouvoir des abonnements aux clubs de santé en donnant des indications inexactes sur le coût réel de l'inscription ou en donnant l'impression non fondée que l'abonnement est gratuit ou moins cher parce qu'un consommateur potentiel a gagné un concours.

HMI et Click Modeling

Le 9 juin 1997, M. Shannon Hoehn et Click Modeling and Talent Agency of Canada, faisant affaires sous la dénomination HMI Model and Talent Agencies (HMI) ont plaidé coupables à 15 chefs d'accusation de publicité trompeuse fondés sur l'alinéa 52(1)a) de la *Loi sur la concurrence*. Des indications trompeuses

APPLICATION : ACTIVITÉS EN COURS

Services de taxis à l'aéroport

En mars 1997, le directeur a entrepris sur le fondement de l'article 45 de la *Loi sur la concurrence* une enquête au sujet du comportement commercial d'un important aéroport canadien et de deux entreprises de taxis. Les deux entreprises de taxis se seraient entendues sur le tarif à exiger des passagers pris en charge à l'aéroport. Cette entente de fixation des prix a ultérieurement été intégrée à un contrat intervenu entre les entreprises de taxis et l'aéroport relativement à l'octroi du droit exclusif de prendre des passagers en charge à l'aéroport. Un règlement négocié a mis fin à l'affaire, les trois parties s'engageant à cesser d'appliquer toutes les ententes jugées contraires à la Loi. L'enquête a été abandonnée en avril 1997.

Arpenteurs-géomètres de la région d'Edmonton

Des accusations ont été portées en application de l'article 45 de la *Loi sur la concurrence* contre des arpenteurs-géomètres de la région d'Edmonton qui, en 1994, auraient complété en vue d'empêcher ou de réduire la concurrence sur le marché de l'exécution, de la vente ou de la fourniture de certains services d'arpentage. Le 21 avril 1997, le procureur général a déposé un avis de requête en vue d'obtenir un bref de certiorari relativement à la décision du juge Tilley, à l'enquête préliminaire, de ne pas citer à leur procès certains des accusés. La requête a été entendue à Edmonton, le 19 juin 1997, par le juge Ritter de la Cour du Banc de la Reine de l'Alberta. Dans sa décision du 13 août suivant, le juge Ritter refuse de decerner un bref de certiorari. Le 8 septembre 1997, le procureur général s'est désisté de toutes les poursuites intentées contre les arpenteurs-géomètres en cause de la région d'Edmonton.

Entreprises québécoises de transport par hélicoptère

Le 3 septembre 1993, le directeur a ouvert une enquête à la suite de la plainte formulée par Hydro-Québec concernant un appel d'offres pour la fourniture à court terme (moins de 30 jours) de services de transport par hélicoptères affrétés. Hydro-Québec avait reçu des soumissions offrant des tarifs quotidiens identiques, alors qu'il y avait eu des différences entre les tarifs offerts par les mêmes parties au même client au cours d'une période antérieure.

Le 16 juin 1995, une accusation de truchage des offres

fondée sur l'article 47 de la Loi a été portée contre Hélicoptère Abitibi, Héli-Max, Essor Hélicoptères, Héli-Transport, Hélicoptères Nordic, Héli-Manicouagan, Hélicoptères Viking, Héli-Excel, Héli-Express, Héli-Forex, Air Alma, l'Association québécoise des transporteurs aériens (AQTA) et son président, M. Brian Jenner.

À l'issue de l'enquête préliminaire tenue en mars et en juin 1996, le juge Dufour de la Cour du Québec a cité à leur procès les onze sociétés de transport par hélicoptère, l'AQTA et M. Jenner. Le 5 mai 1997, les onze entreprises ont subi leur procès à Québec, et elles ont toutes été acquittées le 8 septembre suivant par le juge Trotter de la Cour supérieure du Québec. Le juge a nommé un certain nombre de facteurs qui ont fait en sorte qu'il avait un doute raisonnable concernant le fait que les prix identiques étaient imputables au résultat d'une entente.

La date du procès de l'AQTA et de M. Jenner n'est pas encore connue étant donné qu'ils en appellent de leur citation à procès devant la Cour d'appel du Québec.

Les sociétés Warner

Le 30 septembre 1997, le sous-directeur principal des enquêtes et recherches a saisi le Tribunal de la concurrence d'une demande visant Warner Music Canada Ltd. et ses affiliées aux États-Unis, Warner Music Group Inc. et WEA International Inc. (les «sociétés Warner»). Fondée sur l'article 75 de la *Loi sur la concurrence*, la demande fait suite au refus des sociétés Warner d'accorder à BMG Direct Ltd. (BMG) des licences de reproduction et de vente d'enregistrements sonores. BMG a besoin de telles licences pour mettre en marché les enregistrements sonores de Warner (disques compacts et cassettes audio) au Canada par l'entremise de son club de commande postale. On estime que chaque année environ deux millions de Canadiens achètent par la poste deux cent millions de dollars d'enregistrements sonores.

Le marché de la commande postale de disques au Canada est dominé par The Columbia House Company (CHC), dont BMG est le seul concurrent important sur ce marché depuis la fin de 1994. Warner possède une participation de 50 % dans CHC et fournit à cette dernière les licences refusées à BMG. La demande allègue que, en raison de l'impossibilité d'obtenir les licences demandées et de l'incapacité qui en résulte de vendre des enregistrements sonores de Warner, BMG ne peut offrir à ses membres une gamme suffisante de titres. Par conséquent, BMG a subi un préjudice substantiel et pourrait devoir se retirer du marché canadien. Le cas échéant, CHC redeviendrait le

Modifications proposées relativement aux ordonnances d'interdiction

L'article 34 de la *Loi sur la concurrence* prévoit qu'un tribunal peut interdire à une personne la continuation ou la répétition d'une infraction. Une telle ordonnance peut être obtenue même si aucune déclaration de culpabilité n'est prononcée.

Bien que l'ordonnance d'interdiction ait été largement utilisée et se soit révélée très utile pour mettre fin à certains comportements, elle ne peut enjoindre à une personne de prendre une mesure en particulier, comme la mise en oeuvre à l'interne d'un programme de conformité. Aussi, aucune disposition de la Loi ne permet à

ÉTUDE RELATIVE À LA DÉNONCIATION

En mai 1997, le Bureau a demandé à M. Charles Dubin, c.r., de réaliser une étude indépendante comportant l'examen des modèles de protection législative du dénonciateur adoptés au Canada et à l'étranger, ainsi que de la doctrine afférente aux avantages, aux inconvénients et à l'efficacité des lois protégeant le dénonciateur.

L'étude et son annexe ont été rendues publiques le 18 novembre 1997. Il en ressort que les dispositions législatives assurant la protection du dénonciateur ont en peu d'incidence dans les ressorts où elles ont été adoptées et que la modification à la *Loi sur la concurrence* pour protéger les dénonciateurs n'est pas nécessaire dans la mesure où il existe d'autres avenues de protection.

Au nombre des mesures de protection déjà prises, mentionnons :

- L'établissement d'un service téléphonique pouvant être joint sans frais (numéro 1-800), grâce auquel le Bureau encouragera déjà la formulation de questions, d'observations et de plaintes relatives à la *Loi sur la concurrence*.

- Les dispositions actuelles de la Loi protègent l'anonymat du dénonciateur, et celui-ci jouit du privilège reconnu à l'indicateur de police en général.
- La mise sur pied à l'interne d'un mécanisme de dénonciation par lequel l'entreprise peut inciter ses employés à lui communiquer sans délai des renseignements exacts de nature à lui permettre

- L'heure actuelle de modifier ou d'annuler une ordonnance d'interdiction.
- Les modifications proposées feront de ce recours un moyen d'application plus efficace :
- L'ordonnance pourra englober une injonction de faire.
- Le tribunal pourra modifier ou annuler toute ordonnance rendue.
- Lorsqu'il intentera un recours contesté, le procureur général ne pourra engager une nouvelle poursuite sur le fondement de faits qui sont les mêmes ou essentiellement les mêmes.
- La durée d'application de l'ordonnance sera d'au plus dix ans.

de prendre rapidement une mesure corrective. Dans son bulletin intitulé *Les programmes de conformité des entreprises*, le Bureau recommande déjà aux entreprises d'établir un tel mécanisme à l'interne.

- Les modifications proposées à l'égard des dispositions de la Loi relatives à l'ordonnance d'interdiction pourraient permettre au tribunal d'enjoindre à une entreprise de mettre sur pied un programme de conformité assurant la protection des employés qui constatent et signalent des irrégularités.
- L'étude révèle que l'adoption de dispositions législatives en la matière ne conférerait pas vraiment un avantage substantiel au Bureau de la concurrence ni n'encouragerait les dénonciateurs à collaborer avec ce dernier d'avantage qu'ils ne le font actuellement. Malgré cette conclusion, l'annexe énonce et analyse les éléments que des dispositions législatives protégeant le dénonciateur devraient englober dans le cas où le gouvernement déciderait de recourir à la solution législative.

En 1998, le Bureau procédera à une nouvelle consultation sur d'importantes questions liées à la concurrence, notamment au sujet de l'étude et de l'annexe. Le résultat de cette consultation sera pris en considération aux fins de modifications ultérieures de la Loi.

L'étude et l'annexe peuvent être consultés sur Internet à l'adresse suivante : <http://strategis.jc.gc.ca/concurrence>.

- Lorsque l'annonceur établira que des indications sur le prix habituel ne sont pas trompeuses même si elles ne respectent pas l'un ou l'autre de ces critères, le tribunal ne rendra pas d'ordonnance.

Modifications proposées relativement aux transactions devant faire l'objet d'un avis

L'examen efficace d'un fusionnement bénéficie à la collectivité, car il contribue à préserver la dynamique concurrentielle qui permet aux entreprises et aux consommateurs de choisir entre plusieurs produits et de les acheter au meilleur prix possible. Les dispositions relatives aux transactions devant faire l'objet d'un avis assurent l'efficacité de la procédure d'examen en ce qu'elles prévoient l'évaluation des effets d'un fusionnement important sur la concurrence avant qu'il ne soit réalisé.

À ce jour, l'application des dispositions relatives aux fusionnements et aux transactions devant faire l'objet d'un avis a fait ressortir un certain nombre de difficultés et d'ambiguïtés auxquelles les modifications suivantes visent à remédier :

- Des éclaircissements seront apportés quant aux personnes qui sont tenues de donner un préavis et de fournir des renseignements.
- Les circonstances dans lesquelles l'acquisition proposée de titres de participation dans une association d'intérêts doit faire l'objet d'un préavis seront clarifiées.
- Les renseignements exigés seront énoncés dans le règlement d'application et seront plus pertinents.
- Les conditions d'obtention d'une ordonnance provisoire seront assouplies de façon à ce que le directeur puisse, lorsqu'il procède à un examen, reporter la clôture du fusionnement qui suscite de sérieuses craintes.

- L'omission de donner un préavis n'exposera plus le contrevenant à une peine d'emprisonnement, mais plutôt à une amende dont le montant est porté à un maximum de 50 000 \$.

Les modifications proposées feront en sorte que les dispositions relatives à la publicité trompeuse et aux pratiques commerciales déloyales mettent l'accent non plus sur la punition, mais plutôt sur l'obtention rapide et efficace de la conformité grâce à l'établissement d'un régime pénal/civil dont les caractéristiques sont les suivantes.

- Les cas les plus graves de publicité trompeuse demeureront assimilés à une infraction criminelle exigeant la preuve d'un élément moral subjectif.
- Un nouveau régime civil sera établi. La plupart des cas de publicité trompeuse et de pratiques commerciales déloyales deviendront des affaires susceptibles d'examen.
- Au nombre des mesures de redressement mises à la disposition du tribunal, mentionnons l'ordonnance de ne pas faire, l'ordonnance provisoire de ne pas faire, la sanction administrative pécuniaire, l'avis d'information et l'ordonnance par consentement.

Modifications proposées relativement aux indications sur le prix habituel

Souvent, le consommateur compare les prix ou attend qu'un produit soit en solde plutôt que de l'acheter au prix « habituel ». Les indications sur le prix habituel et sur l'économie susceptible d'être réalisée peuvent donc constituer de puissants outils de marketing.

Des détaillants de même que des groupes de défense des consommateurs ont déploré le fait que la loi actuelle n'était pas suffisamment claire pour permettre de déterminer dans quelles circonstances des indications sur le prix habituel peuvent être données. Les modifications suivantes sont proposées à cet égard :

- Les cas d'indications trompeuses sur le prix habituel deviendront des comportements susceptibles d'examen aux fins de la Loi.
- La légitimité des indications sur le prix habituel sera établie en fonction de l'un de deux critères :
 - le ou les prix auxquels un volume substantiel de ventes ont récemment eu lieu;
 - le ou les prix auxquels le produit a récemment été offert en vente de bonne foi pendant une période substantielle avant la vente.

Voici les faits saillants des modifications proposées relativement au télémarketing trompeur :

- Une disposition ayant pour effet de créer une nouvelle infraction criminelle s'appliquera à la pratique de la communication téléphonique interactive pour promouvoir la fourniture d'un produit ou des intérêts commerciaux.

- Le contrevenant s'exposera à une peine d'emprisonnement d'au plus cinq ans ou à l'amende que le tribunal juge indiquée, ou les deux.

- La personne qui s'adonne au télémarketing devra, pendant l'appel téléphonique, communiquer certains renseignements précis à son interlocuteur. La loi frappera d'interdiction un certain nombre d'autres pratiques déloyales, comme l'exigence d'un paiement préalable à la livraison d'un produit qui est offert en vente à un prix qui dépasse de beaucoup sa juste valeur marchande.

- L'obligation des personnes morales, y compris leurs dirigeants et leurs administrateurs, de veiller à l'observation de la loi sera accrue.
- Des dispositions particulières permettront au tribunal de décerner plus facilement une injonction provisoire afin de faire cesser les activités d'un prétendu télévendeur malhonnête.

Modifications proposées relativement à la publicité trompeuse et aux pratiques commerciales déloyales

La publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales peuvent avoir de graves conséquences

économiques, spécialement lorsqu'elles visent un grand nombre de personnes ou qu'elles ont cours pendant de longues périodes de temps. Elles lésent tant les concurrents dont les activités promotionnelles sont

honnêtes que les consommateurs.

Depuis le milieu des années soixante-dix, des études révèlent que la sanction criminelle ne permet pas de remédier au problème de la publicité trompeuse. La poursuite pénale comporte un certain nombre d'inconvénients : l'opprobre associé à la sanction criminelle, l'incapacité de mettre fin rapidement à la publicité trompeuse et son coût élevé, notamment au chapitre du temps et des ressources qu'elle nécessite.

Tout comme le mariage, le fusionnement amène différentes familles à se côtoyer. Lors de la rencontre de Cornwall, le personnel s'est montré à la fois inquiet et impatient face aux changements à venir et quant à la façon dont les choses allaient se dérouler le premier jour au sein de la nouvelle direction.

Les trois premiers jours de la rencontre de Cornwall ont été consacrés à la tenue d'ateliers de formation et de planification auxquels les employés des deux anciennes directions étaient invités à participer afin d'apaiser les craintes qu'ils pouvaient avoir vis-à-vis de l'inconnu. L'incarnation de rôles au sein d'une équipe intégrée et des séances de remue-méninges ont contribué à faire bouger les choses, bon nombre d'agents et d'employés de soutien ayant établi de nouvelles relations de travail.

PROJET DE LOI C-20

MODIFICATIONS PROPOSÉES À LA LOI SUR LA CONCURRENCE

«Cela a grandement contribué à briser la glace», a dit Linda Blix, de la Direction des produits de consommation, à Winnipeg. «Nous avons maintenant une meilleure connaissance du milieu de travail des autres employés, et j'ai pu voir le visage des agents avec lesquels je travaille quotidiennement au téléphone».

Comme dans tout mariage, la réussite de l'intégration dépend en grande partie de la ferveur avec laquelle chacun des intéressés s'engage dans la nouvelle relation. En outre, le respect mutuel et la confiance seront déterminants quant à la réaction du personnel face aux changements à venir. ▣

Le projet de loi et le rapport peuvent être consultés sur Internet à l'adresse suivante : <http://strategis.ic.gc.ca/concurrence>.

Résumé des modifications proposées

Le projet de loi a pour effet de modifier la *Loi sur la concurrence* et d'autres lois en conséquence. Les modifications visent à moderniser la Loi et à l'adapter aux nouvelles tendances commerciales et aux exigences en matière d'application, à accroître l'efficacité des mesures d'application et à clarifier le droit. Elles auront les effets suivants :

1. créer une nouvelle infraction criminelle, y compris des exigences strictes de divulgation, afin de remédier à la récente prolifération des pratiques déloyales de télémarketing qui lèsent les consommateurs et diminuent la valeur du télémarketing comme outil légitime de commercialisation;
2. permettre le règlement plus rapide et plus efficace des affaires de publicité trompeuse et de pratiques commerciales déloyales;
3. modifier et clarifier le droit relatif aux indications sur le prix habituel;


Les modifications proposées donnent suite à ces recommandations par la création d'une nouvelle infraction criminelle, le télémarketing trompeur et en prévoyant des mécanismes appropriés pour sanctionner et prévenir le crime. Le Bureau de la concurrence disposerait ainsi de moyens plus importants et plus efficaces pour lutter contre le télémarketing trompeur à l'échelle interprovinciale et internationale. Au nombre de ces moyens, mentionnons l'interception des communications privées, sans le consentement des intéressés, autorisée par un juge, ainsi qu'un redressement plus approprié (l'injonction provisoire) à l'égard des télévendeurs malhonnêtes, de même que des fournisseurs des récidivistes.

plus en profondeur.

organismes des deux pays établissent que le télémarketing frauduleux constitue un acte criminel grave» et que la possibilité de recourir à la surveillance électronique pour réprimer le télémarketing frauduleux soit étudiée

IL S'AGIT DE LA DLPA... NON, ATTENDEZ... LA DAPL... OU PLUTÔT L'ADPL?

consultants (y compris sur la tarification entrée en vigueur le 3 novembre 1997), sur les priorités d'application de la Direction et sur la ligne téléphonique permettant de formuler des plaintes en composant un numéro 1-800.

Signalons que la nouvelle publication met davantage l'accent sur la conformité à la Loi et qu'elle est censée expliquer plus en détail l'objectif du Bureau qui consiste à favoriser la conformité. 

Le 26 septembre 1997, la Direction des produits de consommation et la Direction des pratiques commerciales du Bureau de la concurrence ont officiellement fusionné pour donner naissance à une nouvelle composante, la Direction des pratiques loyales des affaires (DPLA).

Pendant que la Direction des pratiques commerciales faisaient toujours partie du Bureau, la Direction des produits de consommation fonctionnait indépendamment depuis que l'ancien ministre de la Consommation et des Affaires commerciales s'est joint à l'industrie Canada au début des années quatre-vingt-dix. En avril 1995, dans le cadre de la réorganisation d'Industrie Canada, la responsabilité du programme administré par la Direction des produits de consommation a été confiée au directeur des enquêtes et recherches, qui est à la tête du Bureau de la concurrence.

L'intégration semblait inéluctable depuis que l'examen des programmes gouvernementaux avait permis, il y a quelques années, de constater certains chevauchements entre les attributions et les activités générales des deux directions.

Comme les deux composantes partagent les mêmes objectifs généraux et ont collaboré, dans le passé, à l'établissement de lignes directrices et d'énoncés de politique (p. ex. le projet «Fabrique au Canada»), l'intégration permettra davantage d'apporter une solution cohérente aux problèmes qui se posent dans le domaine de la consommation.

Le directeur du Bureau, Konrad von Finckenstein et le comité qu'il a mis sur pied ont été le moteur de l'intégration en créant d'une nouvelle composante permettant aux deux anciennes directions de fonctionner dans le cadre d'un mandat législatif commun au sein du Bureau.

«La Direction des pratiques loyales des affaires deviendra un guichet unique pour les consommateurs et les entreprises», dit M. von Finckenstein.

La nouvelle direction se voit confier la tâche de promouvoir l'observation de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation, de la Loi sur l'étiquetage des textiles et de la Loi sur le poinçonnage des métaux précieux, ainsi que des dispositions de la Loi sur la concurrence relatives à la publicité trompeuse et aux pratiques commerciales déloyales.

Bien que le directeur des enquêtes et recherches favorise l'établissement d'un guichet unique, lors de la rencontre de l'automne dernier à Cornwall (Ontario) portant sur l'intégration et la planification, bon nombre d'employés ont qualifié l'intégration de «mariage arrangé». Ils ont cependant reconnu que, dans tout mariage, chacun des époux sacrifie une partie de son identité propre au bien de l'union.

«Pendant deux ans, la Direction des produits de consommation a travaillé à la constitution d'une équipe, et maintenant les membres du personnel doivent s'adapter à un nouveau rôle dans leur milieu de travail», a dit Zane Brown, sous-directeur et membre du comité d'intégration. «L'enjeu pour eux maintenant est de pouvoir rentrer à la maison après leur journée de travail avec la satisfaction du devoir accompli».

Une nomination bien accueillie

L'ancien directeur général de la Direction générale des ressources humaines d'Industrie Canada, Tom Wright, a été nommé sous-directeur des enquêtes et recherches. Pratiques loyales des affaires, à compter du 1^{er} décembre 1997.

M. Wright a occupé différents postes au sein du ministère, y compris ceux de directeur général, Direction des services régionaux et de directeur général, Direction générale des matériaux, ainsi que des postes cadres supérieurs au sein d'Aéropadale et de défense, de la Direction générale des retombées industrielles et de la Direction générale des affaires internationales. Il a entrepris sa carrière dans la fonction publique à la Division du contrôle de la Direction générale de la sécurité des produits, Consommation et Affaires commerciales Canada.

Recherche sur Internet

Le 18 mars 1997, des enquêteurs du Bureau, ainsi que des membres d'organismes provinciaux d'application de la loi et de la *Federal Trade Commission* des États-Unis ont effectué une recherche exhaustive sur Internet afin de recenser différents sites Web et groupes d'utilisateurs dans le domaine des «propositions d'affaires».

L'objectif du groupe de travail spécial était de détecter les pratiques susceptibles de contrevenir aux dispositions de la *Loi sur la concurrence* relatives à la publicité trompeuse et aux pratiques commerciales déloyales. Un message a été transmis par courrier électronique aux personnes physiques ou morales en cause afin de les informer que les indications données pouvaient être contraires à la Loi.

Dans le cadre de nos efforts constants de familiarisation avec les dispositions de la Loi et de promotion de la conformité à celle-ci, le Bureau compte effectuer plus souvent ce genre de recherche exhaustive sur Internet.

Groupe de travail bilatéral

Le 8 avril 1997, le premier ministre Jean Chrétien et le président américain Bill Clinton ont annoncé la mise sur pied d'un groupe de travail bilatéral chargé de l'examen de toutes les facettes du télémarketing

Commercialisation à paliers multiples et vente pyramidale — une nouvelle tendance architecturale?

Issues de la révision d'une publication existante du Bureau connue sous l'appellation «Bulletin d'information sur les articles 55 et 55.1», des lignes directrices relatives à la commercialisation à paliers multiples et à la vente pyramidale (conformité et application) seront bientôt mises à la disposition du public. La publication antérieure date de l'entrée en vigueur des dispositions en janvier 1993. Outre le libellé des articles et l'interprétation de ceux-ci par le Bureau, elle donne des exemples de procédés conformes à la Loi et de cas susceptibles de contrevenir aux dispositions en cause.

La plupart des renseignements substantiels communiqués dans la publication antérieure sont toujours valides, mais les «nouvelles» lignes directrices donnent un complément d'information sur le Programme d'avis

Fort de l'expérience acquise dans la lutte au télémarketing illégal, le Bureau de la concurrence a adopté une stratégie à trois paliers, en matière d'application, de même que celui s'intéressant à la prévention et à la sensibilisation.

(<http://strategies.ic.gc.ca/concurrence>).

consultar sur le site Web du Bureau de la concurrence rapport a été publié le 20 novembre 1997 et on peut le de travail ont eu lieu en juin et en septembre 1997. Son des télévendeurs malhonnêtes. Les rencontres du groupe biliser les consommateurs et de leur éviter d'être victimes des efforts consentis par chacun des pays afin de sensibiliser les participants ont également fait état ressort à l'autre. Les participants ont également fait état surmonter les obstacles à l'application de la loi d'un région ou du pays. Le groupe de travail s'est efforcé de des consommateurs qui résident à l'extérieur de la travail. Les télévendeurs malhonnêtes s'en prennent à trompeur sont à l'origine de la création du groupe de internationale de la loi dans le domaine du télémarketing

Les graves problèmes d'application interprovinciale et Bureau de la concurrence.

canadiens et américains d'application de la loi, dont le la justice de chacun des deux pays, le groupe englobait des représentants d'un certain nombre d'organismes traducteurs transfrontalier. Dirigé par le ministère de

Concurrence du Bureau de la concurrence

numéro 6 / juillet-septembre 1997

Commentaire

Le 1^{er} décembre 1997, M. Tom Wright est entré en fonction à titre de sous-directeur des enquêtes et recherches, Direction des pratiques loyales des affaires, ce qui marque la dernière étape d'une évolution intéressante au sein du Bureau de la concurrence.

Les changements ont débuté en 1993 lorsque

l'ancien ministère de la Consommation et des Affaires commerciales (CAC) a été intégré à Industrie Canada. Certaines directions de CAC

ont alors migré vers d'autres ministères, certaines d'entre elles ont été assimilées à des secteurs d'IC

et d'autres, comme le Bureau de la concurrence, sont demeurées intactes au sein du ministère de l'Industrie. Cependant, la Direction des produits de consommation a des lors relevé, sur le plan

administratif, du directeur des enquêtes et recherches, certaines de ses attributions s'apparentant à celles de la Direction des

pratiques commerciales du Bureau.

Àu début de 1997, le nouveau directeur des enquêtes et recherches, Konrad von Finkensteijn,

a entrepris de faire en sorte que la Direction des produits de consommation soit davantage intégrée

au Bureau. Les premières étapes de sa démarche ont consisté à fusionner les fonctions administra-

tives, notamment celles se rapportant aux finances et au personnel. Le comité d'intégration mis sur

pied s'est occupé de tous les autres aspects. Il était très manifeste, dès le départ, qu'une nouvelle direction du Bureau serait créée pour jumeler les attributions des deux directions.

À la fin de l'été, les fondations avaient été jetées. Les changements les plus importants

Sommaire

Commentaire / 1

Nouvelles du Bureau / 2

Il s'agit de la DIPA...

nom, attendez... la DAPL... ou plutôt l'ADPL? / 3

PROJET DE LOI C-20

Modifications proposées à la Loi sur la

concurrence / 4

Étude relative à la dénonciation / 7

Application : Activités en cours / 8

Données statistiques / 11



devaient toucher le personnel de l'ancienne direction de CAC, dont une grande partie se trouvait dans des bureaux régionaux. Le personnel du Bureau était également appelé à s'adapter étant donné que l'intégration ferait en sorte que les questions liées à la consommation imprègnent davantage le travail.



En septembre, une rencontre d'une semaine a eu lieu à Cornwall, en Ontario, afin de permettre au personnel des deux directions de faire connaissance, de prendre connaissance de l'organigramme de la nouvelle direction et de commencer à établir des liens de travail qui seraient vitaux au cours des semaines à venir. Le 26 septembre, la Direction des pratiques loyales des affaires (DPLA, un autre acronyme auquel il faudra s'habituer) était créée. De plus amples détails sur sa création et sa raison d'être figurent dans les pages suivantes.

Le personnel de la nouvelle direction manifeste beaucoup d'enthousiasme et de fébrilité. *Concurrence* vous tiendra au courant de l'évolution de la nouvelle composante du Bureau. ▀

news from the Competition Bureau

comp Act

Issue 7 / October-December, 1997

Comment

Inside

Comment / 1

*News from
the Bureau / 2*

*Enforcement: Current
Activities / 4*

The Numbers / 10

*Fees and Applicable Taxes
for Services/Regulatory
Processes Pursuant to the
Competition Act / 11*

At the Competition Bureau we can go for months, quietly going about our work of ensuring conformity with the provisions of the various pieces of legislation. Then we can get hit from a whole lot of different directions: the January ice storm in Eastern Canada; the Royal Bank/Bank of Montreal proposed merger; or someone trying to take advantage of people's inherent gullibility with Valentine's Day scratch and win cards that promise easy money. These are just a few examples of high profile activities that captured our attention in the early days of 1998.

These particular events are certainly not of equal significance, yet each occupied the Bureau's attention in a significant way, and each demonstrates another aspect of the wide variety of our work.

The Ice Storm affected many Bureau employees directly. Some city dwellers were inconvenienced by power interruptions, while other people in the city and in rural areas were visited by great hardship from ice damage and the results of lengthy power outages. Many worked tirelessly as volunteers helping out the really badly off or checking on friends and neighbours. Our headquarters building in Hull, Quebec, was closed down for a period of time as Hydro Quebec struggled to restore service, but Bureau operations were quickly up and running at 235 Queen Street, thanks, in no small part to the help and support that we

received from many of our colleagues in the C.D. Howe Building.

The announcement of the proposed bank merger came with even less warning than the ice storm, yet it certainly did not catch us unprepared. Bureau officials have been anticipating big changes in the financial sector, as witnessed by our submission to the Department of Finance task force, last November. Our study of this merger plan, expected this fall, will include the solicitation of public comment. Documents related to the proposed merger are available on our web site (<http://strategis.ic.gc.ca/competition>).

The scratch and win card phenomenon, which we first became aware of at the end of last year, resurfaced before Valentine's Day. Our Complaints and Public Enquiries Centre, which has recently been renamed as the Information Centre, received literally thousands of calls from people wondering about the legitimacy of the scheme whereby recipients scratch off squares on a card, and if they are a "winner," and everybody is, can call a 1-900 number for information about their prize. While, arguably, the scheme is not illegal, our agents explain that a 900 call is certainly not free, and that the prizes are almost never even close to being worth the cost of the call.

These are just a few of the issues that the Competition Bureau has dealt with over the past few months. ■



NEWS FROM THE BUREAU

New logo

The Competition Bureau now has a new logo which will soon be appearing on its publications, at the bottom left corner. In colour applications, the logo will appear as curved lines in deep blue and rust, topped by a maple leaf, with the words Competition Bureau/Bureau de la concurrence underneath. Otherwise it will appear as a single colour.

Fees and service standards

On November 3, 1997, the Competition Bureau began charging fees for some services and regulatory processes that it provides under the *Competition Act*. The Fee and Service Standards Policy supports the Bureau's main goal of maximizing conformity with the law since the fees are linked to more effective service delivery. The policy is also consistent with the government's Cost Recovery and Charging Policy which ensures that fees are targeted only to those parties who obtain direct benefit, over and above that received by the general public.

The new policy relates to a very limited number of services or regulatory processes under the Act, namely Advisory Opinion (AO) requests, Advance Ruling Certificates (ARC) requests, Premerger notification (PMN) filings and photocopies. (Please see the fee schedule on page 11 for specific fees and applicable taxes.)

In developing this policy, consideration has been given to the comments received during the 1993 User Fee Consultation and the 1995 Advisory Opinion Survey. More recently in June 1997, the Competition Bureau held User Fee Policy Development Fora in Montreal, Toronto and Vancouver. These were followed by the publication of a consultation paper in Part I of the Canada

Gazette and wide distribution of the paper and Business Impact Test in July 1997. Those consulted included members of the legal and business communities, a number of associations and the general public. These consultations provided very valuable feedback to the Bureau regarding business requirements and expected turnaround times. They also emphasized the need for transparency and accountability and a more business-like approach to delivering Bureau services.

The approved policy was published in Part I of the Canada Gazette, as required by the *Department of Industry Act*. Additional information was also made available to stakeholders and the general public with the publication of the *Fee and Service Standards Pamphlet* and the *Fee and Service Standards Handbook*. The handbook contains comprehensive information relating to the application of the policy and can be accessed on the Internet at <http://strategis.ic.gc.ca/competition>.

The Bureau is currently preparing a revised version of the handbook to address a number of issues raised since the introduction of the policy, including those relating to the application of the GST. In addition, a document setting out the most frequently asked questions about the Bureau's new policy and the Bureau's responses is being prepared. This will be entitled "Most Frequently Asked Questions" and will be available shortly. Regular updates will be made as needed.

The Bureau is also continuing its process of refining service standards, which consists of three main components, namely, performance measurement, benchmarking and the development of management information systems.

Performance measures

Performance measurement exercises are underway to determine the scope of any new reporting requirements related to the fees and service standards policy. The intent is to assess various work flows, improve internal processes and establish additional service standards. If possible the objective is to improve on the initial standards established with the fee approval.

Benchmarking

Key processes will be benchmarked against “best-practices” in other jurisdictions to ensure that clients receive the service they expect, that employees are continually challenged to strive for service improvement and that the Bureau continually looks for opportunities to improve service levels.


Reporting

Finally, tied to performance measurement and benchmarking, is the need to assess the Bureau’s current information systems to ensure that appropriate data are captured for reporting and management decision purposes. These systems will also flag potential problem areas so remedial action can be taken before any negative impact is felt by Bureau clients.

In addition, the Bureau is preparing for a fee forum in the fall of 1998. This session will be held with major stakeholders to review the Bureau’s performance during its first year of operation under a fees and service standards regime.

Advisory opinions

The Competition Bureau will begin publishing certain of the advisory opinions given under the fees and service standards policy. These will be published in full with the consent of the party or in a more generic form to protect sensitive information, again with the consent of the party. The first such advisory opinion can be found in this issue under “Current Activities.”

If you have any questions or comments on our policy or its application, please contact the Bureau at the numbers listed at the end of this issue of *CompAct*. 

ENFORCEMENT: CURRENT ACTIVITIES

Compressed gas

On October 9, 1996, Mr. T. John Tindale, the former President of Canadian Oxygen, was convicted and sentenced to a \$35,000 fine under paragraph 45(1)(c) of the *Competition Act*. The trial was held before Mr. Justice Matlow of the Ontario Court (General Division). Mr. Tindale subsequently appealed his conviction under section 11(b) of the Charter on the grounds that he was denied a trial within a reasonable period of time. The appeal, heard on October 22-23, 1997, was dismissed by Mr. Justice Rosenberg with whom Justices Findlayson and Moldaver agreed. Written reasons were provided on November 4, 1997. This brought the case to a close and ended the Compressed Gas Inquiry, which commenced on May 10, 1990, respecting a market sharing and price fixing conspiracy on various bulk cases. Prior to the conviction of Mr. Tindale, a number of other corporations and their executives who participated in the conspiracy had been convicted as a result of guilty pleas.

Notaries in Estrie, Québec

On October 6, 1997, the "Association des notaires du district de St-François," which consists of approximately 60 notaries, located mainly in Windsor, Richmond, Bromptonville and Sherbrooke, Québec, consented to a prohibition order pursuant to subsection 34(2) of the *Competition Act*.

The prohibition order contains three main sections. First, it forbids the Association and its members to continue or repeat acts which could constitute an offence contrary to paragraph 45(1)(c) of the Act, the conspiracy provision, through agreements or arrangements dealing with services offered by notaries, market sharing or professional fees. Second, the Association must inform its new and existing members of the contents of the order and third, it must publish the contents of the order in local newspapers.

This concluded the inquiry initiated by the Bureau in July 1993 into allegations that the Association and its members had conspired to fix

uniform fees for their professional services required for the purchase and sale of real estate in Québec. The delay in the investigation was due in part to legal proceedings challenging the constitutional validity of oral examinations pursuant to paragraph 11(1)(a) as one of the formal powers of investigation of the Director. The validity of these oral examinations was confirmed by the Federal Court of Appeal on June 13, 1995. Leave to appeal to the Supreme Court of Canada was denied on April 3, 1996.

Van Lines

As was previously reported in issue number 5 of *CompAct*, Allied Van Lines Limited, North American Van Lines Canada Ltd., United Van Lines (Canada) Ltd., and Atlas Van Lines (Canada) Ltd., challenged, in Federal Court, a ruling by the presiding officer who ordered the exclusion of the van lines from oral examinations that were being conducted pursuant to section 11 of the *Competition Act*. The presiding officer concluded that the presence of the van lines and their counsel at any examination, other than their own, would be prejudicial to the effective conduct of the examination and the inquiry and would result in the disclosure of confidential commercial information. These are both grounds for exclusion of persons whose conduct is being inquired into pursuant to subsection 12(4) of the *Competition Act*.

On October 7, 1997, Mr. Justice Richard of the Federal Court of Canada dismissed the application for judicial review to quash the ruling of the Presiding Officer, Richard A. Wagner, made on April 7, 1997.

The application dealt with two issues. First, whether the ruling of exclusion amounted to an error of law or a reviewable error of fact pursuant to subsection 18(1) of the *Federal Court Act* and second, whether holding an in camera hearing to determine the nature of the confidential information contravened the principles of procedural fairness.

The judge upheld the presiding officer's ruling of exclusion and decided that he exercised procedural fairness in allowing an in camera hearing.

Toronto electrical contractors

On December 19, 1997, in the Ontario Court (General Division), in Toronto, four electrical contractors, Plan Electric Co., Ainsworth Inc., Guild Electric Limited, and The State Group Limited pled guilty to bid-rigging contrary to section 47 of the *Competition Act*. Plan was convicted on 13 counts and fined \$750,000, Ainsworth was convicted on seven counts and fined \$750,000, Guild was convicted on six counts and fined \$300,000, and State was convicted on 13 counts and fined \$750,000. These parties received favourable treatment for entering early guilty pleas. Ainsworth and Plan also received additional consideration as a result of having co-operated with the Director's investigation of the matter.

These fines, imposed by Mr. Justice Ewaschuk, are the second highest ever imposed in a bid-rigging case.

The charges relate to the period from 1988 to 1993 and are the result of an extensive criminal investigation conducted by the Competition Bureau. The majority of tenders on which the companies were convicted involved a scheme of covert agreements which affected electrical sub-contracts for the renovation of commercial office space, including leasehold improvements at Pearson Airport's Terminal III. Some companies were also convicted of rigging tenders related to major new construction projects, including the SkyDome Hotel and BCE Place – Phase 2.

The Bureau is continuing to investigate allegations of bid-rigging by other electrical contractors, and related conduct by a general contractor, in the Toronto area. The Bureau anticipates making recommendations concerning these other parties to the Attorney General in the near future.

The Queen v. Service Sanitaire R.S. Inc.

On October 14, 1997, Service Sanitaire R.S. Inc. of Berthierville, Quebec agreed before Mr. Justice Levesque of the Quebec Superior Court to a prohibition order under subsection 34(2) of the *Competition Act*.

The justification for the order is behaviour that may lead to the commission of an offence under section 47 of the *Competition Act*. The case pertains to a request for bids to provide waste collection and disposal services for municipalities in the Mauricie region of Quebec. The order is for five years and applies to the company, any other affiliated companies and all directors, managers and employees. This case stems from the plea of guilty by Gestion des Rebutis DMP Inc. in April 1996 for its involvement in a conspiracy, for which it paid a fine of \$1,950,000; the plea by Pierre Paré, who paid a fine of \$550,000 in January 1997; and the pleas by Mr. Brière and Mr. Caron, whom the Court sentenced to 12 months' imprisonment to be served in the community. This decision closes the file on the waste management industry in Mauricie.

Successful ACR in magazine-based fund raising

The Director commenced an inquiry in May 1996, following the receipt of a complaint that the dominant supplier of magazine-based school fund raising plans in Canada was engaging in a practice of anti-competitive acts directed at its only competitor. The preliminary examination provided reasonable grounds to believe that the activities by the dominant firm and a related refusal by a major magazine publisher to continue supplying the dominant firm's competitor, provided grounds for the making of orders pursuant to sections 79 and 75 by the Competition Tribunal.

Negotiations between the Competition Bureau and the parties under inquiry ultimately resulted in an alternative case resolution (ACR) being reached in September 1996, whereby the dominant firm ended certain alleged anti-competitive conduct and the complainant was re-authorized by the major publisher to carry its magazines. As steps were taken to correct the anti-competitive situation, the matter did not proceed to the Tribunal and the Director's inquiry was discontinued. As part of the ongoing monitoring of ACRs, the Competition Bureau was recently informed in writing by the complainant that this resolution has allowed it to compete effectively with the dominant firm. Consequently, competition in the market has been restored and enhanced to the benefit of Canadian schools and magazine publishers.

Developments regarding Southam divestiture & variation order

On March 20, 1997, the Supreme Court of Canada upheld the Competition Tribunal's decision that the merger between Southam and Lower Mainland Publishing Limited was likely to result in a substantial lessening of competition in the North Shore print real estate market and ordered Southam to divest itself of either the whole Real Estate Weekly or the North Shore News within the following six-month period. The Court also confirmed that should Southam not have completed the ordered divestiture at the expiration of this six-month period, the Director could apply for the appointment of a trustee to realize the sale in Southam's stead.

On July 28, Southam brought an application under section 106 of the Act to vary the divestiture order. Southam's application sought to allow the divestiture of only the North Shore edition of the Real Estate Weekly, instead of all 16 editions. A purchase agreement, conditional on the Tribunal granting the 106 application, had been entered into

between Southam and a prospective purchaser who operated a small publication on the North Shore. The Director opposed the variation application on a number of legal grounds and because he believed that the varied order would not provide an effective remedy to the identified lessening of competition. Hearings were held in Vancouver in November 1997.

On December 2, the Bureau applied for an order appointing a trustee since the 180-day period had expired and the divestiture had not taken place. On December 8, Southam applied for an extension of the 180-day period in which it retains control over the divestiture process. On January 8, 1998, the Competition Tribunal rejected Southam's variation application. The Tribunal concluded that the evidence did not support the claim that the proposed variation would prove effective in remedying the lessening of competition. The Tribunal concluded, at page 48, that "Although the original divestiture order goes farther than strictly necessary to restore competition in the relevant product and geographic market, it must be preferred to a remedy that does not go far enough." Finally the Tribunal granted Southam a 50-day extension period, running from the January 8 decision until March 4, to complete the divestiture initially ordered. The Tribunal decided it would not be unreasonable to grant Southam this 50-day extension to offset the portion of the original 180-days over which the variation application was outstanding. If the divestiture is not completed by March 4, a trustee will automatically be appointed to exclusively conduct the sale.



Great-West/London Life

On August 19, 1997, Great-West Life Assurance Company (Great-West Life) and Great-West Lifeco Inc. announced a bid to acquire the London Insurance Group Inc. (London Insurance), including the company's London Life Insurance Company subsidiary. The Royal Bank of Canada withdrew its earlier bid for London Insurance shortly thereafter.

Both Great-West Life and London Insurance are life and health insurance companies. In terms of life premiums, in 1996, Great-West Life ranked seventh in individual insurance in Canada and fourth in group insurance. London Insurance ranked first in individual insurance and sixth in group insurance. Upon completion of the transaction, the merged entity would rank first in both individual and group insurance.

The Bureau's examination focused on the impact of the transaction on competition in markets for commercial mortgages, individual insurance, group insurance and annuity products. Following a thorough assessment of the proposed transaction, the Bureau advised the parties on November 4, 1997 that it did not have sufficient grounds to challenge the matter before the Competition Tribunal.

The Bureau based its conclusion on the fact that in all of the relevant defined product and geographic markets, the post-merger combined market shares of the parties and the four largest competitors would be either below or very near the thresholds established in the Merger Enforcement Guidelines. As well, there are a large number of competitors remaining in all of the defined markets. Based on this information, the Bureau concluded that the proposed transaction was not likely to lessen or prevent competition in any market in Canada.

The transaction closed on November 13, 1997.

Proposed accounting mergers: Coopers & Lybrand/Price Waterhouse Canada; and Ernst & Young/KPMG

On September 19, 1997, Coopers & Lybrand and Price Waterhouse announced plans to merge their operations worldwide. Publicly available information suggests that the combined company would represent approximately 25 percent of the Canadian accounting industry, representing approximately \$600 million of annual revenue. In December 1997, the worldwide partners of both firms approved the proposed merger.

On October 20, 1997, Ernst & Young and KPMG announced a proposed merger of their accounting firms. According to press articles, the transaction would create the largest accounting firm in the world with annual revenues of \$15 billion (U.S.) and approximately 12,000 partners worldwide. The transaction would also create the largest accounting firm in Canada, with annual revenues of approximately one billion dollars (Cdn), representing approximately 40 percent of the Canadian accounting industry. The transaction is subject to approval by the partners of both firms.

The Bureau is currently examining these proposed mergers to determine whether either or both would result in a substantial lessening of competition in various accounting markets, with particular emphasis on their impact in the provision of auditing services.

DJR v. Washington et al.

On January 29, 1997, the Competition Tribunal issued a consent order with respect to certain acquisitions by Mr. Dennis Washington, a Montana-based businessman, in the British Columbia marine transportation industry. The Director had alleged that Washington's ownership of both Seaspan International Ltd. and C.H. Cates & Sons, the only two providers of ship berthing services in Vancouver, was likely to prevent or lessen competition substantially. The Director had further alleged that Washington's ownership of both Seaspan and Norsk Pacific Steamship Company Limited was likely to prevent or lessen competition with respect to chip barging and covered barging in British Columbia coastal waters. The Tribunal order established a 12-month time frame for Washington to effect certain asset divestitures in three markets: ship berthing in Burrard Inlet of Vancouver; chip barging in British Columbia coastal waters; and covered barging in British Columbia coastal waters.

In September 1997, the covered barging assets required to be divested were sold to Gemini Marine Services Ltd. of Garden Bay, British Columbia. In October 1997, the chip barging assets required to be divested were sold to a group led by North Arm Transportation Ltd. of Vancouver.

With regard to ship berthing, Washington filed, on December 1, 1997, before the Tribunal an application to vary the January 29, 1997 Tribunal order, so as to remove the obligation on Washington to effect the ship berthing divestiture. In that application, Washington asserted that the entry in early October 1997 into the Burrard Inlet ship berthing market by Tiger Tugz Inc., an affiliate of Rivtow Marine Ltd. (the second largest ship berthing and barging operator in British Columbia), is likely to alleviate the competition concerns which were alleged to arise from Washington's ownership of both Seaspan and Cates. This matter is currently pending before the Tribunal.

Guinness/Grand Metropolitan

On May 13, 1997, Guinness plc (Guinness) and Grand Metropolitan plc (Grand Met) announced their intentions to create a new company, called GMG Brands, which would encompass both companies' spirits businesses, thereby creating the world's largest spirits producer. These multinational corporations are active in the spirits industry in Canada through their affiliates United Distillers Canada Inc. and IDV Canada, respectively, and sell such leading brands as Johnnie Walker scotch, Smirnoff vodka and Tanqueray gin.

A thorough assessment of the likely effects in Canada of the transaction was undertaken, including extensive information gathering from competitors and provincial liquor authorities, as well as consultation with foreign antitrust authorities reviewing the same matter, especially the Federal Trade Commission (FTC) in the United States and the European Commission.

On December 16, 1997, the Bureau advised the parties that it was of the view that the transaction would have the likely effect of substantially lessening competition in all Canadian provincial markets for dry gin and standard scotch whiskey. In particular, the merged entity would own five of the six leading dry gin brands and two of the three leading standard scotch brands. This high level of concentration is combined with significant barriers related to brand building and entry into the provincially controlled retail environment. The Bureau also found that the Consent Decree agreed to by the parties and the FTC in the United States would have the effect of removing the alleged substantial lessening of competition (SLCs) in Canada. This will require divestitures of Bombay Sapphire gin and Dewar's scotch.


Advisory opinion—buying group

When is a buying group the true purchaser of articles and not a sham established to allow otherwise separate purchasers to enjoy an illegal advantage over their competitors? In a recent advisory opinion the Bureau departed from the three indicators it has traditionally used in determining whether a buying group is bona fide.¹

The buying group in question combines the volumes of its members' purchases to qualify for price concessions from suppliers but varies from the traditional buying group in the following ways:

- members must make a legally binding commitment to purchase a specific volume of product, subject to a maximum per unit price, prior to any supplier being asked for a supply proposal;
- all supply/purchase contracts are entered into by the chosen supplier and each member of the group individually, at the price negotiated by the buying group administrator;
- the buying group does not accept liability for payment for the goods.

Membership in the buying group is open to all Canadian companies in the industry sector involved on a non-discriminatory basis, and the buying group has committed to take reasonable steps to advertise its existence to parties with a potential interest. This fact would avoid the possibility that the proposed buying group would either favour or disadvantage specific companies. It was also considered noteworthy that the products in question were not a significant component of the industry's inputs and therefore non-members were unlikely to be placed at a real competitive disadvantage.

From the Bureau's perspective, it was apparent that the discounts which would be made available by a supplier to the group members would be conditional on the consumption commitments made by the group. More important, these commitments would have a commercial value to suppliers.² The Bureau concluded that the buying group was not a sham and did not raise an issue under paragraph 50(1)(a) of the Act. The proposal qualified as a conditional discount. An abridged version of the letter of opinion is available on the Competition Bureau web site (<http://strategis.ic.gc.ca/competition>). 

¹ The three indicators, cited in the Price Discrimination Enforcement Guidelines at page 15, are:

- i) the group should be a legal entity capable of acquiring property in the articles purchased,
- ii) the group should in fact acquire title in the articles, although it need not take possession,
- iii) the group should be liable and assume responsibility for payment of the goods purchased.

² The Price Discrimination Enforcement Guidelines at page 11 recognize conditional discounts as a common form of price concession that should raise no issue under the price discrimination section as long as they are available to competing purchasers of like quality and quantity.

THE NUMBERS – APRIL 1, 1997 TO DECEMBER 31, 1997

Criminal Matters Branch

Complaints:	867
Projects ongoing:	50
Inquiries ongoing:	18
Matters resolved by Alternative Case Resolution (ACR):	9
Referrals to the Attorney General:	1
Applications for inquiries under section 9:	1
Searches:	0
Written Advisory Opinions:	11
Inquiries formally discontinued:	6
New inquiries:	6

Civil Matters Branch

Complaints:	347*
Preliminary examinations commenced:	26
Application for enquiries under section .9:	3
Inquiries in progress:	13
Written Advisory Opinions:	0
Inquiries formally discontinued:	9
Inquiries resolved by ACR:	4
Applications to Competition Tribunal:	3
Representations before Reg. Bodies:	6

*Includes:

Advisory Opinion Oral:	11
Info. requests:	
General public:	28
Media contacts:	7

Complaints:

Completed:	247
Incomplete:	24

Fair Business Practices

Complaints received:	4,430
Projects opened:	188
Inquiries started:	8
Inquiries completed:	11
Examinations started:	185
Examinations completed:	319
Information contacts:	182
Referral to Attorney General:	5
Charges laid:	5
Inquiries resolved by (ACR):	2
Searches:	2
Inquiries formally discontinued:	6
Written Advisory Opinions:	210
Number of convictions: (3 companies & 3 individuals):	6
Application for inquiries under section 9:	3
Speaking engagements/Trade shows:	20

Mergers Branch

(April 1, 1997 to December 31, 1997)

Total mergers reviewed:	306
Notifiable transactions:	73
Advanced Ruling Certificate (ARC) requests/Notifiable transactions:	75
ARC requests:	144
Arising from other examinations:	14
Matters incomplete:	23
Matters complete:	283
Applied to Competition Tribunal:	0

FEES AND APPLICABLE TAXES FOR SERVICES/REGULATORY PROCESSES PURSUANT TO THE *COMPETITION ACT*

<i>Service or Regulatory Process</i>	<i>Fees for Québec residents</i>	<i>Fees for residents of all other provinces</i>
Premerger Notifiable Transaction*	Total = \$25,000	Total = \$25,000
Advance Ruling Certificates*	\$25,000 + GST (\$1,750) = \$26,750 + QST (\$2,006.25) Total = \$28,756.25	\$25,000 + GST (\$1,750) Total = \$26,750
Premerger Notifiable Transaction for Asset Securitizations*	Total = \$50	Total = \$50
Advance Ruling Certificates for Asset Securitizations*	\$50 + GST (\$3.50) = \$53.50 + QST (\$4.01) Total = \$57.51	\$50 + GST (\$3.50) Total = \$53.50
Advisory Opinions Sections 52 to 60 (Misleading Advertising and Deceptive Marketing Practices)	\$500 + GST (\$35) = \$535 + QST (\$40.12) Total = \$575.12	\$500 + GST (\$35) Total = \$535
Advisory Opinions (Other provisions)	\$4,000 + GST (\$280) = \$4,280 + QST (\$321) Total = \$4,601	\$4,000 + GST (\$280) Total = \$4,280
Photocopies	\$.25 + GST (\$.02) = \$.27 + QST (\$.02) Total = \$.29/page	\$.25 + GST (\$.02) Total = \$.27/page
Request for interpretations of or compliance with prohibition orders and judgements and request made by non-profit community-based organizations.	\$50 + GST (\$3.50) = \$53.50 + QST (\$4.01) Total = \$57.51	\$50 + GST (\$3.50) Total = \$53.50

* When both a Premerger Notifiable Transaction and an Advance Ruling Certificate (ARC) request are filed in respect of the same transaction, only the fee for an ARC applies.

HOW TO CONTACT THE COMPETITION BUREAU

Anyone wishing to obtain general information or to make a complaint under the provisions of the Act should contact the Information Centre.

Competition Bureau

Industry Canada

50 Victoria Street

Hull, Québec

K1A 0C9

National Capital Region: (819) 997-4282

Toll free: (800) 348-5358

TDD2 (hearing impaired): (800) 642-3844

Facsimile: (819) 997-0324

Internet: <http://strategis.ic.gc.ca/competition>

CompAct is a quarterly publication of the Competition Bureau.

© Her Majesty the Queen in Right of Canada (Industry Canada) 1998

ISSN 1205-6537
IC 51994-B

POUR COMMUNIQUER AVEC LE BUREAU DE LA CONCURRENCE

Toute personne désirant obtenir des renseignements généraux ou déposer une plainte en vertu des dispositions de la Loi est priée de communiquer avec le Centre des renseignements.

Bureau de la concurrence
Industrie Canada
50, rue Victoria
Hull (Québec)
K1A 0C9

Région de la capitale nationale : (819) 997-4282
Numéro sans frais : (800) 348-5358

ATS (Appareils de télécommunication pour sourds) :
(800) 642-3844

Télécopieur : (819) 997-0324

Internet : <http://strategie.gc.ca/concurrence>

Concurrence est une publication
trimestrielle du Bureau de la concurrence.

© Sa Majesté la Reine du chef du
Canada (Industrie Canada) 1998
ISSN 1205-6537
IC 51994-B

FRAIS ET TAXES APPLICABLES POUR SERVICES ET PROCÉDÉ

RÈGLEMENTAIRE CONFORMÉMENT À LA LOI SUR LA CONCURRENCE

Service ou procédé réglementaire	Frais pour résident du Québec	Frais pour résident des autres provinces
Dépôts d'un préavis d'un fusionnement*	Total = 25 000 \$	Total = 25 000 \$
Certificats de décision préalable*	25 000 \$ + TPS (1 750 \$) = 26 750 \$ + TVQ (2 006,25 \$) Total = 28 756,25 \$	25 000 \$ + TPS (1 750 \$) Total = 26 750 \$
Dépôts d'un préavis de fusionnement concernant la titrisation d'éléments d'actif*	Total = 50 \$	Total = 50 \$
Certificat de décision préalable concernant la titrisation d'éléments d'actif*	50 \$ + TPS (3,50 \$) = 53,50 \$ + TVQ (4,01 \$) Total = 57,51 \$	50 \$ + TPS (3,50 \$) Total = 53,50 \$
Avis consultatifs Articles 52 à 60 (la publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales)	500 \$ + TPS (35 \$) = 535 \$ + TVQ (40,12 \$) Total = 575,12 \$	500 \$ + TPS (35 \$) Total = 535 \$
Avis consultatifs (Autres dispositions)	4 000 \$ + TPS (280 \$) = 4 280 \$ + TVQ (321 \$) Total = 4 601 \$	4 000 \$ + TPS (280 \$) Total = 4 280 \$
Photocopies	0,25 \$ + TPS (0,02 \$) = 0,27 \$ + TVQ (0,02 \$) Total = 0,29 \$ la page	0,25 \$ + TPS (0,02 \$) Total = 0,27 \$ la page
Demandes d'interprétation ou de conformité aux ordonnances d'interdiction et aux jugements ainsi que pour les demandes présentées par des organisations communautaires sans but lucratif.	50 \$ + TPS (3,50 \$) = 53,50 \$ + TVQ (4,01 \$) Total = 57,51 \$	50 \$ + TPS (3,50 \$) Total = 53,50 \$

* Lorsqu'un dépôt de préavis de fusionnement et une demande de certificat de décision préalable (CDP) sont déposées à l'égard de la même transaction, seule la tarification pour la certificat de décision préalable s'applique.

DONNÉES STATISTIQUES – 1^{ER} AVRIL AU 31 DÉCEMBRE 1997

Pratiques loyales des affaires

Nombre de plaintes reçues : 4 430

Projets entrepris : 188

Enquêtes entreprises : 8

Enquêtes terminées : 11

Examens entrepris : 185

Examens terminés : 319

Contacts d'information : 182

Renvois au procureur général : 5

Accusations portées : 5

Affaires réglées au moyen d'un AIR : 2

Perquisitions : 2

Enquêtes officiellement abandonnées : 6

Avis consultatifs écrits : 210

Déclarations de culpabilité : (3 personnes morales et 3 personnes physiques) : 6

Demandes d'enquête en vertu de l'article 9 : 3

Allocutions/Foires commerciales : 20

Direction des fusions
(1^{er} avril 1997 au 31 décembre 1997)

Nombre total de fusions examinées : 306

Transactions devant faire l'objet d'un avis : 73

Demandes d'AIR/Transactions devant faire l'objet d'un avis : 75

Demandes d'AIR : 144

Découlant d'autres examens : 14

Affaires terminées : 23

Affaires non terminées : 283

Demande au Tribunal de la concurrence : 0

Direction des affaires criminelles

Plaintes : 867

Projets en cours : 50

Enquêtes en cours : 18

Affaires réglées au moyen d'un AIR : 9

Renvois au procureur général : 1

Demandes d'enquête en vertu de l'article 9 : 1

Perquisitions : 0

Avis consultatifs écrits : 11

Enquêtes officiellement abandonnées : 6

Nouvelles enquêtes : 6

Direction des affaires civiles

Plaintes : 347*

Enquêtes préliminaires entreprises : 26

Demandes d'enquête en vertu de l'article 9 : 3

Enquêtes en cours : 13

Avis consultatifs écrits : 0

Enquêtes officiellement abandonnées : 9

Affaires réglées au moyen d'un AIR : 4

Demandes au Tribunal de la concurrence : 3

Comparutions devant un organisme de réglementation : 6

*Comprend : 11

Avis consultatifs verbaux : 28

Demandes de renseignements : 7

Rapports avec les médias : 247


Plaintes : 24

Affaires terminées : 247

Affaires non terminées : 24

Avis consultatif – Groupe d'achats

Dans quel cas un groupe d'achats est-il le véritable

Le Bureau a estimé que les rabais offerts aux membres du groupe par le fournisseur seraient consentis en fonction des engagements de consommation pris par le groupe, mais surtout que ces engagements auraient une valeur commerciale pour le fournisseur¹. Le Bureau a conclu que le groupe d'achats n'était pas une entité fictive et ne contrevenait pas à l'alinéa 50(1)a) de la Loi. L'offre constituait un escompte conditionnel. Un résumé de l'avis consultatif peut être consulté sur le site Web du Bureau de la concurrence (<http://strategies.gc.ca/concurrence>). 

Le groupe d'achats en question regroupe les volumes d'achats de ses membres aux fins d'obtenir des concessions de prix de la part des fournisseurs, mais il diffère du groupe d'achats traditionnel sous les aspects suivants :

- Les membres doivent prendre un engagement opposable en droit pour l'achat d'un volume donné d'un produit, sous réserve d'un prix maximum l'unité, avant qu'un fournisseur ne soit appelé à formuler une offre;
- tous les contrats de fourniture et d'achat sont conclus entre le fournisseur choisi et chacun des membres du groupe individuellement, et le prix est celui négocié par l'administrateur du groupe d'achats;
- le groupe d'achats décline toute responsabilité quant au paiement des marchandises.

Toute société canadienne du secteur industriel en cause peut faire partie du groupe d'achats sans discrimination, et celui-ci s'est engagé à prendre des mesures raisonnables pour se faire connaître auprès d'intéressés éventuels. Ainsi, le groupe d'achats projeté ne pourrait favoriser ou défavoriser des entreprises. On a également tenu pour déterminant le fait que les produits en cause ne soient pas un élément important des intrants du secteur industriel, de sorte qu'il est improbable que les non-membres soient véritablement défavorisés au chapitre de la concurrence.

¹ Les trois indices énumérés à la page 16 du document intitulé *Discrimination par les prix : Lignes directrices pour l'application de la Loi* sont les suivants :

- le groupe d'achats doit être une personne morale dotée de la capacité juridique de se porter acquéreur des articles en cause;
- le groupe d'achats doit devenir, dans les faits, propriétaire des articles, bien qu'il n'ait pas à en prendre possession;
- le groupe d'achats doit être tenu responsable des achats effectués en son nom et s'engager à assumer le paiement des marchandises qu'il achète.

² Le document intitulé *Discrimination par les prix : Lignes directrices pour l'application de la Loi* précise, à la page 11, que l'escompte conditionnel est une forme courante de concession de prix qui ne devrait soulever aucune difficulté, aux termes de la disposition, dans la mesure où il est offert aux acheteurs concurrents d'articles de quantité et de qualité similaires.

Guinness/Grand Metropolitan

Le 13 mai 1997, Guinness et Grand Metropolitan, deux sociétés ouvertes à responsabilité limitée, ont annoncé leur intention de créer une nouvelle société appelée G&M Brands qui regrouperait les activités liées aux spiritueux des deux sociétés, ce qui donnerait naissance au plus grand producteur de spiritueux au monde. Ces entreprises multinationales sont actives dans le secteur des spiritueux au Canada par l'entremise de leurs affiliées respectives. Les Distillateurs unis du Canada Inc. et IDV Canada, elles vendent des produits de marques connues, comme le scotch Johnnie Walker, la vodka Smirnoff et le gin Tanqueray.

Un examen approfondi des effets probables de la transaction au Canada a été entrepris. Il englobe la collecte exhaustive de renseignements auprès des concurrents et des autorités provinciales compétentes, ainsi que la consultation des autorités étrangères antitrusts appelées à se prononcer dans le même dossier, en particulier la Federal Trade Commission des États-Unis et la Commission européenne.

Le 16 décembre 1997, le Bureau a informé les parties qu'il était d'avis que la transaction diminuerait sensiblement la concurrence sur tous les marchés provinciaux du gin sec et du scotch whisky standard au Canada. En particulier, l'entité issue du fusionnement posséderait cinq des six principales marques de gin sec et deux des trois principales marques de scotch standard. Ce haut niveau de concentration se double d'importants obstacles liés à la création d'une marque et à l'accès au marché du détail sous contrôle provincial. Le Bureau a également conclu que le jugement auquel ont consenti les parties et la FTC aux États-Unis aurait pour effet de remédier à la diminution sensible de la concurrence susceptible de découler de la transaction au Canada. Il devrait donc y avoir dessaisissement du gin Bombay Sapphire et du scotch Dewar.

DER c. Washington et autres

Le 29 janvier 1997, le Tribunal de la concurrence a rendu une ordonnance par consentement relativement à certaines acquisitions effectuées par M. Dennis Washington, un homme d'affaires du Montana dans le secteur du transport maritime en Colombie-Britannique. Selon le directeur, le fait que M. Washington possède à la fois Seaspan International Ltd. et C.H. Cates & Sons, les deux seules entreprises à offrir des services d'accostage de navires à Vancouver, est susceptible d'empêcher ou de réduire sensiblement la concurrence. Le directeur a allégué en outre que l'appartenance de Seaspan et de Norsk Pacific Steamship Company Limited à M. Washington est susceptible d'empêcher ou de réduire la concurrence sur le marché du transport par barge de copeaux et du transport par barge protégée dans les eaux côtières de la Colombie-Britannique. L'ordonnance du Tribunal donne à M. Washington un délai de 12 mois pour procéder à certains dessaisissements d'éléments d'actif sur trois marchés, soit ceux de l'accostage de navires à Burrard Inlet, à Vancouver, du transport par barge de copeaux dans les eaux côtières de la Colombie-Britannique et du transport par barge protégée dans les eaux côtières de la Colombie-Britannique.

En septembre 1997, les éléments d'actif liés au transport par barge protégée visés par l'ordonnance de dessaisissement ont été vendus à Gemini Marine Services Ltd. de Gorden Bay, en Colombie-Britannique. En octobre 1997, les éléments d'actif liés au transport par barge de copeaux visés par l'ordonnance de dessaisissement ont été vendus à un groupe dirigé par North Arm Transportation Ltd., de Vancouver.

En ce qui concerne l'accostage de navires, le 1^{er} décembre 1997, M. Washington a saisi le Tribunal d'une demande de modification de l'ordonnance du 29 janvier 1997 afin qu'il ne soit plus tenu de se dessaisir des éléments d'actif liés à l'accostage de navires. Dans sa demande, M. Washington allègue que l'arrivée, au début d'octobre 1997, sur le marché de l'accostage de navires à Burrard Inlet, de Tiger Tugz Inc., une affiliée de Rivtow Marine Ltd. (le deuxième principal exploitant de services d'accostage de navires et de transport par barge en Colombie-Britannique) est susceptible de remédier aux atteintes à la concurrence qui découleraient de la propriété, par M. Washington, de Seaspan et de Cates. L'affaire est actuellement pendante devant le Tribunal.

Great-West/London Life

Le 19 août 1997, la Great-West, Compagnie d'Assurance-Vie (Great-West Vie) et Great-West Lifeco Inc. ont rendu publique une offre d'acquisition de London Insurance Group Inc. (London Insurance), y compris London Life, Compagnie d'Assurance-Vie, filiale de cette dernière. Peu après, la Banque Royale du Canada a retiré son offre d'acquisition de London Insurance présentée antérieurement.

Great-West Vie et London Insurance assurent toutes deux la vie et la santé. En 1996, selon les primes d'assurance sur la vie, Great-West Vie se classait septième dans le secteur de l'assurance individuelle au Canada et quatrième pour l'assurance collective. London Insurance occupait le premier rang en assurance individuelle et le sixième en assurance collective. Une fois la transaction menée à terme, l'entité issue du fusionnement se serait classée au premier rang pour les deux types d'assurance.

de la concurrence.

Le Bureau a fondé sa conclusion sur le fait que, pour tous les marchés du produit et les marchés géographiques pertinents définis, les parts de marché combinées des parties et des quatre principaux concurrents après le fusionnement seraient inférieures ou correspondraient à peu près aux seuils établis dans les lignes directrices sur les fusions. De plus, un grand nombre de concurrents demeureraient présents sur tous les marchés définis. À la lumière de ces renseignements, le Bureau a conclu que la transaction projetée n'était pas susceptible de diminuer ou d'empêcher la concurrence sur quelque marché au Canada.

La clôture de la transaction a eu lieu le 13 novembre 1997.

Fusionnement projeté de cabinets d'experts-comptables : Coopers & Lybrand/Pricewaterhouse
Canada et Ernst & Young/KPMG

Le 19 septembre 1997, Coopers & Lybrand et Price Waterhouse ont annoncé leur intention de fusionner leurs cabinets à l'échelle internationale. Selon les données mises à la disposition du public, l'entrepris issue du fusionnement représenterait environ 25 % du secteur de la comptabilité au Canada et encaisserait un revenu annuel approximatif de 600 millions de dollars. En décembre 1997, les associés internationaux des deux cabinets ont approuvé le projet de fusionnement.

Le 20 octobre 1997, Ernst & Young et KPMG ont annoncé leur intention de fusionner leurs cabinets respectifs. Selon des articles de journaux, la transaction aurait également pour effet de créer le cabinet d'experts-comptables le plus important au Canada, dont les revenus annuels seraient d'environ un milliard de dollars (CA) et qui représenterait près de 40 % du secteur canadien de la comptabilité. La transaction doit être approuvée par les associés des deux cabinets.

Le Bureau examine actuellement ces projets de fusionnement afin de déterminer si l'une ou l'autre des transactions, ou les deux, diminueraient sensiblement la concurrence sur les différents marchés de la comptabilité, et il accorde une importance particulière aux effets de la transaction sur l'offre de services de vérification.

En septembre 1996, les négociations entre le Bureau de la concurrence et les personnes visées par l'enquête ont finalement donné lieu au règlement de l'affaire grâce à un autre instrument de règlement des cas (AIR) par lequel l'entreprise dominante mettait un terme à certains agissements jugés anticoncurrentiels et le plaignant obtenait à nouveau de l'éditeur l'autorisation de vendre ses magazines. Comme des mesures étaient prises pour remédier à la situation anticoncurrentielle, le Tribunal de la concurrence n'a pas été saisi de l'affaire, et le directeur a mis fin à son enquête. Dans le cadre de la surveillance continue de l'application des AIR, le plaignant a récemment écrit au Bureau de la concurrence pour l'informer que le règlement de cette affaire lui avait permis de concurrencer efficacement l'entreprise dominante. La concurrence a donc été rétablie et améliorée sur ce marché au profit des écoles et des éditeurs de magazines canadiens.

Évolution récente de l'affaire Southam (demande de modification de l'ordonnance de dessaisissement)

Le 20 mars 1997, la Cour suprême du Canada a confirmé la décision du Tribunal de la concurrence selon laquelle le fusionnement de Southam et de Lower Mainland Publishing Limited diminuerait sensiblement la concurrence sur le marché de la publicité immobilière imprimée dans le North Shore. Elle a donc ordonné à Southam de se départir en totalité, dans un délai de six mois, du Real Estate Weekly ou du North Shore News. La Cour suprême a en outre confirmé que, dans l'éventualité où Southam n'aurait pas procédé au dessaisissement à l'expiration du délai fixé, le directeur pourrait présenter une demande afin d'obtenir la nomination d'un fiduciaire pour procéder à la vente.

Le 28 juillet, Southam a présenté une demande fondée sur l'article 106 de la Loi pour faire modifier l'ordonnance de dessaisissement. Southam souhaitait

obtenir l'autorisation de se départir seulement de l'édition du Real Estate Weekly destinée au North Shore, plutôt que des seize éditions. Une convention d'achat, valable uniquement si le Tribunal faisait droit à la demande présentée en application de l'article 106, a été conclue entre Southam et un acquéreur éventuel, l'éditeur d'une publication à faible tirage dans le North Shore. Le directeur s'est opposé à cette demande de modification parce qu'il estimait que l'ordonnance ainsi modifiée ne remédierait pas efficacement à la diminution de la concurrence observée sur le marché. Des audiences ont été tenues à Vancouver en novembre 1997.

Le 2 décembre, le Bureau a demandé au Tribunal de nommer un fiduciaire, étant donné que le délai de 180 jours avait expiré et que le dessaisissement n'avait pas eu lieu. Le 8 décembre, Southam a présenté une demande de prorogation du délai imparté pour procéder au dessaisissement. Le 8 janvier 1998, le Tribunal de la concurrence a rejeté la demande de modification de Southam. Il a en effet jugé que la preuve n'était pas l'allégation voulant que la modification proposée remédierait efficacement à la diminution de la concurrence. À la page 53 de ses motifs, le Tribunal conclut que «[l]ême si l'ordonnance de dessaisissement initiale va au-delà de ce qui est strictement nécessaire pour rétablir la concurrence dans le marché pertinent du produit et dans le marché géographique, cette mesure de redressement doit être préférée à une mesure qui ne va pas assez loin». Enfin, le Tribunal a accordé à Southam 50 jours supplémentaires à compter du 8 janvier, soit jusqu'au 4 mars, pour procéder au dessaisissement. Le Tribunal a décidé qu'il n'était pas déraisonnable d'accorder ce délai supplémentaire à Southam pour compenser la portion du délai initial de 180 jours perdant laquelle la demande de modification avait été en instance. Si le dessaisissement n'est pas terminé au plus tard le 4 mars, un fiduciaire sera nommé automatiquement pour procéder seul à la vente.

Entrepreneurs en électricité de Toronto

Le 19 décembre 1997, devant la Cour de l'Ontario

(Division générale) siégeant à Toronto, quatre entreprises d'électricité, Plan Electric Co., Ainsworth Inc., Guild Electric Limited et The State Group Limited, ont admis avoir truqué des offres contrairement aux dispositions de l'article 47 de la *Loi sur la concurrence*. Plan Electric Co. a été déclarée coupable relativement à 13 chefs d'accusation et condamnée à une amende de 750 000 \$, Ainsworth Inc. a été déclarée coupable à l'égard de sept chefs d'accusation et condamnée à une amende de 750 000 \$, Guild Electric Limited a été déclarée coupable relativement à six chefs d'accusation et condamnée à une amende de 300 000 \$ et, enfin, The State Group Limited a été déclarée coupable à l'égard de 13 chefs d'accusation et condamnée à une amende de 750 000 \$.

Toutes ces entreprises ont fait l'objet d'un traitement favorable parce qu'elles ont inscrit un plaidoyer de culpabilité. Ainsworth et Plan ont en outre bénéficié d'une plus grande clémence parce qu'elles ont coopéré à l'enquête du directeur dans cette affaire. Ces amendes infligées par le juge Ewaschuk se classent au deuxième rang des amendes les plus élevées en ce qui concerne le truquage des offres.

Les accusations visaient la période allant de 1988

à 1993 et faisaient suite à une enquête criminelle approfondie du Bureau de la concurrence. La plupart des offres incriminées se caractérisaient par un stratagème fondé sur la conclusion d'ententes secrètes qui avaient une incidence sur les sous-contracts octroyés à des entrepreneurs électiciens pour la rénovation de bureaux, y compris l'amélioration locative de l'aérogare III de l'aéroport Pearson. Certaines entreprises ont également été reconnues coupables de truquage des offres relativement à de nouveaux projets de construction d'envergure, dont le SkyDome Hotel et la BCE Place – Phase 2.

Le Bureau poursuit toujours son enquête dans la région de Toronto au sujet des allégations de truquage des offres formulées par d'autres entrepreneurs électiciens et du comportement connexe d'un entrepreneur général. Il prévoit faire bientôt des recommandations au procureur général concernant ces autres personnes.

La Reine c. Service Sanitaire R.S. Inc.

Le 14 octobre 1997, Service Sanitaire R.S. Inc., de

Berthierville (Québec) a consenti, devant le juge Lévêque de la Cour supérieure du Québec, au prononcé d'une ordonnance d'interdiction aux termes du paragraphe 34(2) de la *Loi sur la concurrence*.

Les motifs de l'ordonnance visent des comportements pouvant tendre à la perpétration de l'infraction visée à l'article 47 de la *Loi sur la concurrence*. Cette affaire fait suite à un appel d'offres pour la collecte et l'élimination des déchets dans les municipalités de la région de la Mauricie, au Québec. L'ordonnance d'une durée de cinq ans vise la société, toutes ses affiliées, ainsi que leurs administrateurs, dirigeants et employés. Cette affaire fait suite au plaidoyer de culpabilité inscrit en avril 1996 par Gestion des Rebutis DMP Inc. relativement à sa participation à un complot; l'entreprise a payé une amende de 1 950 000 \$. Elle découle également du plaidoyer de culpabilité de M. Pierre Paré, qui a payé une amende de 550 000 \$ en janvier 1997, et de ceux de MM. Brière et Caron, à qui la Cour a infligé une peine de 12 mois d'emprisonnement à être purgée au sein de la collectivité. Cette décision a mis fin au dossier de l'élimination des déchets en Mauricie.

Règlement grâce à un ATR du dossier du financement scolaire fondé sur la publication de magazines

Le directeur a entrepris une enquête en mai 1996 après avoir reçu une plainte selon laquelle le principal fournisseur canadien dans le domaine du financement scolaire fondé sur la publication de magazines se livrait à des agissements anticoncurrentiels afin de nuire à son seul concurrent. L'examen préliminaire a révélé qu'il était raisonnable de croire que les activités de l'entre-prise dominante et le refus connexe d'un important éditeur de magazines de continuer d'approuvisionner le concurrent en question justifiaient le prononcé d'ordonnances par le Tribunal de la concurrence en vertu des articles 79 et 75.

APPLICATION : ACTIVITÉS EN COURS

Gaz comprimé

Le 9 octobre 1996, l'ancien président de Canadian Oxygen, M. T. John Tindale, a été déclaré coupable et condamné à une amende de 35 000 \$ en application de l'alinéa 45(1)*b*) de la *Loi sur la concurrence*. Le procès a eu lieu devant le juge Markow de la Cour de l'Ontario (Division générale). M. Tindale a par la suite interjeté appel sur le fondement de l'alinéa 11*b*) de la Charte en invoquant le droit d'être jugé dans un délai raisonnable. L'appel, qui a été entendu les 22 et 23 octobre 1997, a été rejeté par le juge Rosenberg, les juges Findlayson et Moldaver souscrivant au jugement de ce dernier. Les motifs écrits ont été publiés le 4 novembre 1997, et l'enquête sur le gaz comprimé a ainsi pris fin. Elle avait débuté le 10 mai 1990 sur la base d'allégations de complot en vue du partage du marché et de la fixation du prix de divers gaz en vrac. Avant la déclaration de culpabilité de M. Tindale, d'autres sociétés et leurs dirigeants qui avaient participé au complot ont été reconnus coupables après avoir inscrit un plaidoyer de culpabilité.

Notaires de l'Estrie (Québec)

Le 6 octobre 1997, l'Association des notaires du district de St-François, qui compte environ 60 membres établis principalement à Windsor, à Richmond, à Bromptonville et à Sherbrooke, au Québec, ont consenti au prononcé d'une ordonnance d'interdiction en application du paragraphe 34(2) de la *Loi sur la concurrence*. Cette ordonnance comporte trois éléments principaux. Premièrement, elle interdit à l'Association et à ses membres d'accomplir ou de répéter des actes susceptibles de constituer une infraction visée par l'alinéa 45(1)*b*) de la Loi – la disposition relative au complot – en concluant des ententes ou des arrangements sur les services offerts par les notaires, le partage du marché ou les honoraires professionnels. Deuxièmement, l'Association doit informer ses nouveaux membres du contenu de l'ordonnance et, troisièmement, elle doit publier le texte de l'ordonnance dans les journaux locaux. C'est donc ainsi qu'a pris fin l'enquête entamée par le Bureau en juillet 1993 à la suite d'allégations selon lesquelles l'Association et ses membres avaient comploté

Van Lines

Comme le signalait le numéro 5 de Concurrence, Allied Van Lines Limited, North American Van Lines Canada Ltd., United Van Lines (Canada) Ltd. et Atlas Van Lines (Canada) Ltd. ont contesté, devant la Cour fédérale, la décision du fonctionnaire d'instruction de les exclure d'interrogatoires tenus en application de l'article 11 de la *Loi sur la concurrence*. Le fonctionnaire d'instruction avait conclu que la présence des sociétés de transport et de leurs avocats lors de l'interrogatoire d'autres parties entraverait le bon déroulement de l'interrogatoire et de l'enquête en plus d'entraîner la divulgation de renseignements commerciaux confidentiels. Il s'agit de deux des motifs permettant d'exclure les personnes dont la conduite fait l'objet d'une enquête aux termes du paragraphe 12(4) de la *Loi sur la concurrence*. Le 7 octobre 1997, le juge Richard de la Cour fédérale du Canada a rejeté la demande de contrôle judiciaire présentée en vue d'obtenir l'annulation de la décision rendue le 7 avril 1997 par le fonctionnaire d'instruction, Richard A. Wagner. La demande soulevait deux questions. D'une part, la décision d'exclure les sociétés de transport constituait-elle une erreur de droit ou une erreur de fait susceptible de contrôle judiciaire suivant le paragraphe 18(1) de la *Loi sur la Cour fédérale* et, d'autre part, le fait de tenir une audience à huis clos pour statuer sur la nature des renseignements confidentiels violait-il les principes de l'équité procédurale? Le juge a confirmé l'exclusion prononcée par le fonctionnaire d'instruction et a conclu que ce dernier avait fait preuve d'équité procédurale en autorisant la tenue de l'audience à huis clos.

Mesure de rendement

Avis consultatifs

Des exercices de mesure de rendement ont actuellement lieu pour déterminer l'étendue de toute nouvelle exigence d'information liée à la Politique sur la tarification et les normes de service. On vise ainsi à évaluer diverses charges de travail, à améliorer la procédure interne et à établir des normes de service supplémentaires. Dans la mesure du possible, l'objectif consiste à améliorer les normes fixées initialement lors de l'approbation des frais.

Analyse comparative


Les principales procédures seront comparées aux «meilleures pratiques» d'autres organismes afin que le client reçoive le service auquel il s'attend, que les personnel soit toujours incité à améliorer le service et que le Bureau saisisse toute occasion d'améliorer le niveau de service.

Etablissement de rapports

Enfin, en corrélation avec la mesure de rendement et l'analyse comparative, il faut évaluer les systèmes d'information actuels du Bureau pour veiller à la saisie des données nécessaires à l'établissement de rapports et à la prise de décisions de gestion. Ces systèmes permettront en outre de déceler les domaines susceptibles de connaître des difficultés, de sorte que des mesures correctives puissent être prises avant que les clients du Bureau n'en subissent des inconvénients.

De plus, le Bureau organise actuellement la tenue d'une rencontre sur la tarification à l'automne 1998. Les principaux intéressés seront appelés à participer aux groupes de discussion pour examiner le rendement du Bureau au cours de sa première année de fonctionnement dans le cadre du régime de tarification et de normes de service.

Le Bureau de la concurrence commencera à publier certains des avis consultatifs donnés depuis l'adoption de la Politique sur la tarification et les normes de service. Avec le consentement des intéressés, ces avis seront publiés intégralement ou en des termes plus généraux pour assurer la protection des renseignements confidentiels qu'ils renferment. Un premier avis consultatif est publié dans le présent numéro à la rubrique «Activités en cours».

Pour formuler un commentaire ou une question sur notre politique ou son application, veuillez communiquer avec le Bureau aux numéros figurant à la fin du présent numéro de Concurrence. 

NOUVELLES DU BUREAU

Nouveau logo

Le Bureau de la concurrence a maintenant un nouveau logo qui apparaîtra bientôt au coin inférieur gauche de ses publications. Dans les applications en couleur, il consiste en des lignes courbes bleu foncé et rouille, surmontées d'une feuille d'érable, la mention Competition Bureau/Bureau de la concurrence apparaissant en dessous. Sinon, le logo sera monochrome.

Tarification et normes de service

Le 3 novembre 1997, le Bureau de la concurrence a commencé à exiger des frais pour certains services et procédés réglementaires qu'il offre en vertu de la *Loi sur la concurrence*. Comme les frais sont liés à une prestation de service plus efficace, la Politique sur la tarification et les normes de service appuie l'objectif principal du Bureau : optimiser l'observation de la loi. Cette politique est en outre conforme à la politique de recouvrement des coûts et de tarification du gouvernement selon laquelle des frais ne sont exigés qu'aux personnes qui bénéficient d'un plus grand avantage direct qu'à la population en général.

La nouvelle politique s'applique à un très petit nombre de services et de procédés réglementaires prévus par la Loi, à savoir la demande d'avis consultatif, la demande de certificat de décision préalable, le dépôt d'un préavis de fusionnement et les photocopies. (Veuillez consulter la grille tarifaire ci-jointe pour en savoir davantage sur les frais et les taxes exigibles.) Dans l'élaboration de cette politique, on a tenu compte des commentaires reçus dans le cadre de la Consultation sur l'imposition de droits d'utilisation de 1993 et du Sondage au sujet du programme des avis consultatifs de 1995. Plus récemment, en juin 1997, des groupes de discussion se sont penchés sur l'élaboration de la politique de frais d'utilisation du Bureau de la concurrence lors de rencontres tenues à Toronto, à

Montréal et à Vancouver. Ces dernières ont été suivies de la publication d'un document de discussion large-ment diffusé et publié dans la partie I de la Gazette du Canada, ainsi que d'un test d'impact sur les entreprises en juillet 1997. Au nombre des personnes consultées figurent des membres du milieu juridique et du secteur des affaires, un certain nombre d'associations ainsi que de simples citoyens. Ces consultations ont permis au Bureau de recueillir des commentaires très précieux sur les besoins des entreprises et les délais d'exécution prévus. Elles ont également mis en évidence la nécessité de transparence et de la responsabilisation, ainsi que d'un mode de prestation des services qui se rapproche davantage de celui du secteur privé.

La politique approuvée a été publiée dans la partie I de la Gazette du Canada, comme l'exige la *Loi sur le ministre de l'Industrie*. De plus amples renseignements ont également été mis à la disposition des intéressés et du grand public grâce à la publication du *Dépliant sur la tarification et les normes de service* et du *Guide sur la politique*, peut être consulté sur Internet à l'adresse suivante : <http://strategie.gc.ca/concurrence>.

Le Bureau prépare actuellement une version révisée du guide qui traitera d'un certain nombre de questions soulevées depuis le début de la mise en oeuvre de la politique, notamment au sujet de l'exigibilité de la TPS. Il rédige en outre un document faisant état des questions les plus souvent posées au sujet de la nouvelle politique et des réponses données par le Bureau. Ce document intitulé « Questions courantes sur la tarification et les normes de service » sera publié sous peu. Des mises à jour seront effectuées périodiquement, au besoin. Par ailleurs, le Bureau continue de veiller à l'amélioration de ses normes de service. Ce processus comporte trois volets principaux : la mesure du rendement, l'analyse comparative et l'établissement de systèmes d'information de gestion.

Concurrence

numéro 7 / octobre-décembre, 1997

Commentaire

L'annonce du projet de fusionnement bancaire était encore moins prévisible que la tempête de verglas, mais nous y étions préparés. Comme en fait foi le mémoire que nous avons remis au groupe de travail du ministère des Finances en novembre dernier, les fonctionnaires du Bureau prévoyaient de grands changements dans le secteur financier. Le Bureau procède actuellement à une étude de ce projet de fusionnement qui devrait se poursuivre jusqu'à l'automne. La population sera notamment invitée à nous faire part de ses commentaires. On peut consulter les documents relatifs au projet de fusionnement sur notre site Web (<http://strategie.gc.ca/concurrence>).

Le phénomène des «gratteux», dont nous avons eu connaissance pour la première fois à la fin de l'année dernière, s'est à nouveau manifesté avant la Saint-Valentin. Notre Centre des plaintes et des renseignements, rebaptisé récemment Centre des renseignements, reçoit des milliers d'appels concernant la légitimité de ce stratagème. On demande aux personnes de gratter les cases de la carte et, si elles gagnent (tout le monde gagne), de téléphoner à un numéro 900 pour obtenir des renseignements sur le prix qu'elles méritent. Bien qu'on puisse faire valoir que ce stratagème n'est pas illégal, nos agents expliquent que composer un numéro 900 n'est certainement pas gratuit et que le prix mérité ne vaut presque jamais le coût de l'appel. Voilà donc un aperçu des dossiers sur lesquels le Bureau de la concurrence s'est penché au cours des derniers mois. ▀

Au Bureau de la concurrence, nous pouvons passer des mois à nous acquitter tranquillement de notre tâche qui consiste à veiller à l'observation des dispositions des différents textes législatifs dont nous assurons l'administration. Puis, il nous arrive d'être assailli de toutes parts : tempête de verglas dans l'Est du Canada en janvier; projet de fusionnement de la Banque Royale et de la Banque de Montréal; tentative d'un individu de profiter de la crédulité des gens en vendant, à l'occasion de la Saint-Valentin, des «gratteux» permettant de gagner de gros lots instantanément. Voilà seulement quelques exemples des activités de premier plan qui ont retenu notre attention au début de 1998.

Ces événements particuliers n'avaient certes pas tous la même importance, mais ils ont considérablement occupé le Bureau et mis en évidence d'autres facettes de nos activités très diversifiées. La tempête de verglas a directement touché de nombreux employés du Bureau. Certains citadins ont subi les inconvénients des pannes d'électricité, d'autres, à la ville ou à la campagne, ont subi d'importants dommages à cause des chutes de verglas et des longues interruptions de courant. Beaucoup ont travaillé inlassablement en difficulté ou pour s'enquêter de la situation d'amis et de voisins. L'édifice de l'administration centrale du Bureau à Hull (Québec) a été fermé pendant un certain temps tandis qu'Hydro-Québec s'efforçait de rétablir le courant, mais les activités du Bureau ont vite repris au 235, rue Queen, en grande partie grâce à l'assistance et à l'appui que nous avons reçus de nombreux collègues de l'édifice C.D. Howe.

Sommaire

Commentaire / 1

Nouvelles du Bureau / 2

Application : Activités

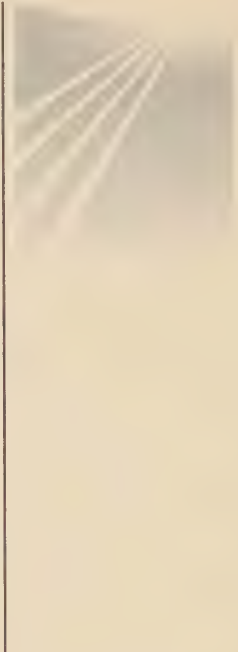
en cours / 4

Données statistiques / 10

Frais et taxes applicables pour services et procédés réglementaire

conformément à la Loi

sur la concurrence / 11



1087



